I. ABHANDLUNGEN.

KRITISCHES UND POSITIVES ZUR PREISLEHRE.

I. Subjektivismus und Objektivismus in der Preislehre.

Von

Dr. OTTO v. ZWIEDINECK
(Karlsruhe).

Inhalt:

1. Zur Methodologie.

Der Streit um und über die Bestimmungsgründe der Preisbildung hält trotz mancher recht weitgehenden »Verständigung«, also trotz mancher Fortschritte in der Richtung einer Einigung ziemlich ungeschwächt an. Nach wie vor werden immer wieder

extrem subjektivistische und absolut objektivistische Theorien verfochten. Die Beständigkeit dieses Gegensatzes an und für sich könnte zu der Annahme verleiten, dass tatsächlich für jede der beiden prinzipiellen Auffassungen einwandfreie Grundlagen in dem Beobachtungsmaterial funktioneller Beziehungen der Erscheinungswelt gegeben sind. Dann wäre also jene schroffe Gegensätzlichkeit in erster Linie mit der Unvollkommenheit der von den einzelnen Theoretikern herangezogenen Beobachtungsreihen zu erklären und bei umfassenderer Berücksichtigung müsste sich mindestens eine Annäherung beider Auffassungen ergeben.

So liegen aber die Dinge bekanntlich nicht. Die Divergenz der Auffassung bleibt bestehen gegenüber denselben Beobachtungsreihen, fusst also nicht auf der Verschiedenheit solcher, ja im Gegenteil, die Argumentation spielt in der Regel in das Exemplifikations-Material der gegnerischen Beweisführung hinüber[1]). Die Erklärung für die Möglichkeit der gleichzeitigen Vertretung von dermassen konträren Auffassungen wäre dann zunächst in einer weitgehenden Zweideutigkeit der Beobachtungsobjekte selbst zu suchen. Das trifft auch zweifellos in vieler Hinsicht zu. Man braucht sich nur zu vergegenwärtigen, dass die Kausalreihen, um die es sich handelt, keineswegs bloss aus Ziffern oder ziffermässigen Funktionen sich zusammensetzen, sondern dass sie auch Aeusserungen menschlichen Wollens einschliessen und, da die Entstehung des Preises immer oder wenigstens nur ausnahmsweise nicht aus einer Mehrheit von komplementären Willensäusserungen (kongregal) erklärt werden muss und da ferner diese in einer Mehrheit wirksamen Willensäusserungen keineswegs voneinander unbeeinflusst oder absolut zur Geltung kommen, so stellt sich das Beobachtungssubstrat von vornherein schon als ein Komplex von Kräften dar, innerhalb dessen offenbar Wechselwirkungen bestehen, deren »Anfang oder Ende«, wie *Philippovich* sagt, unbestimmbar ist, mit anderen Worten: die Primarität der Energierichtung ist aus den Phänomenen der Verkehrswelt an und für sich noch nicht zu entnehmen, und eben dadurch, dass es eine Vielheit von in verschiedenen, aber auch in gleichen Richtungen wirksamen Kräften ist, die Tag für Tag vor unseren Augen Bedeutung erlangen, stellt sich allmählich eine wechsel-

1) So auch neuestens wieder *Oldenberg* (Zur Preistheorie in Festgaben für *Adolf Wagner*) gegen *Böhm-Bawerk*, ebenso *Liefmann* (Ertrag und Einkommen, Jena 1907) passim insbes. S. 62 f.

seitige Anpassung der Kraftauslösungen ein, durch die wieder die Erkennbarkeit der Originarität einer der vielen Kräfte als einer an sich unbedingten ausserordentlich erschwert wird.

Fast könnte man geneigt sein, an die Worte von *Lagrange* sich erinnert zu fühlen, mit denen er die Schwierigkeit des von *Galilei* so genial gelösten Grundproblems der Mechanik hervorhebt: »Les découvertes des satellites de Jupiter, des phases de Venus, des taches du Soleil etc. ne demandaient que des télescopes et de l'assiduité, mais il fallait un génie extraordinaire pour démêler les lois de la nature dans des phénomènes que l'on avait toujours eu sous les yeux, mais dont l'explication avait néanmoins toujours échappé aux recherches des philosophes«[1]).

Allein die Schwierigkeit, über diesen mit der Starrheit eines Weltanschauungs-Gegensatzes vertretenen Prinzipienkampf einmal hinauszukommen, wurzelt noch mehr in einem anderen Boden. Die Urheberschaft dieser Schwierigkeit ist jedenfalls mit in der methodischen Behandlung des Preisproblems zu suchen.

Zugegeben immerhin, dass der Begriff des Preises richtig und gleichmässig sowohl von Seite der Subjektivisten wie der Objektivisten erfasst und nach Inhalt wie Umfang unzweideutig einheitlich verstanden sein mag, — im einzelnen scheint mir die Frage jedenfalls weitaus nicht gründlich genug untersucht zu sein[2]) — so erübrigt noch ein so weites Feld methodologischer Divergenzen, dass vollständig verschiedene Formulierungen und einseitige Beobachtungsreihen zu stande kommen und zur Ableitung mindestens unvollkommener Schlüsse führen müssen. Die Frage nach der grösseren oder geringeren Berechtigung der abstrakten oder der konkreten Wirtschaftstheorie soll in diesem Zusammenhange nicht erörtert werden, obgleich sie mit spezieller Beziehung auf das Preisproblem wohl ihre Bedeutung besitzt. Allein im Vordergrunde der Erörterungen sollte überhaupt die erschöpfende Problemstellung stehen. Eine solche hängt freilich

1) *Lagrange*, Mécanique analytique, 3. éd. Tome premier Paris 1853, p. 207.

2) *Wundts* Auffassung, dass die meisten der sogenannten Theorien der Volkswirtschaftslehre in Wahrheit gar nicht Theorien sondern Definitionen sind (Methodenlehre 2. Abteilung, 2. Aufl. S. 518 f.) ist wohl nur mit der Einschränkung annehmbar, dass die sogen. Theorien nur Determinationen der Funktionsbegriffe sind. Bei der Werttheorie z. B., die *Wundt* heranzieht, handelt es sich vor allem um Gegensätze in der Erfassung des Wertmasses. Soweit hat also *W.* Recht, aber die Anwendung der Grenznutzentheorie hat explikative Bedeutung und hat m. E. evident nomothetischen Charakter.

aufs engste mit dem Begriffsinhalt zusammen. Die geläufigen Begriffsbestimmungen sind einerseits weit und umfassen (nebst dem Genusbegriff, der regelmässig als Preis zu denkenden Substanz) als Determinatoren einmal den Hinweis auf die Beschränktheit der Menge der Substanz und dann den Bewegungsvorgang, der sich in der Tauschhandlung abspielt.

»Der Preis ist die Menge von Gütern, die man im Tauschverkehr für ein Gut erhält« (*Philippovich* und *Zuckerkandl*) oder das »Mass oder der Grad, in dem für ein Ding andere eingetauscht oder einzutauschen sind« (*Neumann*) oder der Gegenwert, den man zur Erlangung eines Sachgutes hingibt (*Lexis*) usf.

Die Begriffsbestimmungen sind aber anderseits doch wieder eng oder genauer gesagt einseitig. Die Preislehre erschöpft sich bis heute in der Hauptsache in den Erörterungen genereller Tendenzen, die sich aus der Masse der Individualerscheinungen erkennen lassen und erkennen zu lassen scheinen; sie vernachlässigt darüber zweifellos die Untersuchung mancher wichtigen kongregalen Funktionalbeziehung[1]), oder um einem Ausdrucke *Wundt*s zu folgen, kollektivischer Wirkungen, die aus der Masse der Preisphänomene heraus zur Grundlage des Verhaltens der Individuen werden. Die Aufgabe ist aber mit der Feststellung der Kausalreihen — es handelt sich nämlich um mehrere Kausalreihen — nach rückwärts nicht erschöpft und es ist mindestens zu dürftig, den Preis als nichts anderes denn als Entgelt schlechthin aufzufassen. Einer höheren Auffassung von der Preislehre entspricht es schon, wenn der Preis als Anpassungsvorgang zu erklären gesucht wird.[2]) Man ist damit dem polygenetischen Charakter des Preis-Phänomens, vor allem aber auch der dynamischen Bedeutung desselben näher gerückt.

Die Preislehre steht, was ihre Aufgaben anlangt, ganz im Zeichen der kausalen Methode: sie zeigt, welche die Tatsachen sind, die überhaupt auf die Preisgestaltung Einfluss gewinnen können, welche Tatsachen also als Faktoren der Preisbildung gelten können, sie weist so weit als möglich nach, mit welcher

---

1) Ich verwende diesen von *Spann* (Der logische Aufbau der Nationalökonomie und ihr Verhältnis zur Psychologie und zu den Naturwissenschaften S. 1 ff. dieses Jahrganges der Z. f. d. g. St.) geprägten Terminus in einem etwas weiteren Verstande, als er ihn scheinbar verstanden wissen will.

2) In *Spann*s eben zit. Aufsatze S. 34 u. 44.

Energie diese einzelnen Faktoren wirksam sind, und günstigenfalls noch, unter welchen Bedingungen und Voraussetzungen die einzelnen Tatsachen zu Preisbestimmungsgründen werden und mit dieser oder jener Energie auftreten. Ohne nun aber etwa der finalen Methode das Wort reden zu wollen[1]), muss dennoch die Unvollkommenheit solcher kausalen Betrachtungsweise, die den Preis selbst nur als Wirkung betrachtet, betont werden und gerade das genetische Problem, die Erklärung der Preisbildung, ist unter der Tendenz, die teleologische Betrachtungsweise auszuschalten[2]), zu kurz gekommen.

Es ist der Zusammenhang des einzelnen Preisbildungsvorganges mit dem Ganzen des sozialen Geschehens zu erfassen und damit ist eine weitere Aufgabe gestellt: die Erforschung und weitestgehende Berücksichtigung der Funktionalbeziehungen[3]). So wie der Funktionsbegriff der Familie den Wirkungswert im Zusammenhang der Gesellschaft angibt (besondersartige Erzeugung und Erziehung neuer Bevölkerungselemente), so wären mit dem Funktionsbegriff Preis auch die mit der Preisbildung Leben gewinnenden Kräfte und Wirkungen in die Determinatoren-Reihe einzubeziehen. Die organische Betrachtung ist nicht nur für die Volkswirtschaft als Ganzes im Rahmen der Staats- und Gesellschaftslehre zu fordern, sondern auch für jedes einzelne volkswirtschaftliche Teilproblem.. Sei's mit, sei's ohne Analogien, gleichviel, die Hauptsache ist, dass die »übergreifende Funktion« [4])

---

1) Selbstverständlich vor allem nicht in dem Sinne einer Methode mit ethischem Beigeschmack!

2) Ueber die Präponderanz der Zweckerklärung in der Nationalökonomie vgl. *Wenzel*, Beiträge zur Logik der Sozialwirtschaftslehre (Phil. Studien X, S. 446). Ich bemerke jedoch hier ausdrücklich, dass der Terminus »teleologisch« im Sinne der *Sigwart*schen Terminologie gebraucht ist, also mit rein formaler Anwendung des Zweckbegriffes. »Die Betrachtung unter dem Gesichtspunkte des Zwecks nimmt den Erfolg zum Ausgangspunkt und fragt, welche Kombination oder welcherlei Kombinationen von Ursachen gerade diesen Erfolg hervorbringen konnten« (*Sigwart*, Logik 1. Aufl. II. Bd. § 78, insbes. S. 213 ff. u. 221). Der Zweckbegriff ist heuristisches Prinzip für die Aufdeckung der Kausalbeziehungen. Trotz der Anwendung dieses Terminus in einem anderen als dem von *M. Weber* gemeinten Sinne teile ich, wie aus dem folgenden noch zu ersehen ist, seinen methodologischen Standpunkt in allen wesentlichen Punkten (Die Objektivität sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. Arch. f. Sozialw. XIX. S. 57 ff.).

3) Soweit ich sehe von *Wundt* a. a. O. S. 526 wohl berührt, aber m. E. im Vergleich zur Wichtigkeit zu wenig eingehend erörtert.

4) Vgl. *Spann* a. a. O. S. 28 ff. »Uebergreifende Funktion« im weitesten Sinne

jedes noch so isolierten ökonomisch relevanten Geschehens erkannt und beachtet werde. Es ist auch zunächst irrelevant, ob die idiographische Kausalbetrachtung oder die nomothetische[1]) zu überwiegen haben wird — denn entbehrlich ist keine — vor allem handelt es sich darum, dass die Preislehre nicht bei dem Ergebnisse des Zusammenwirkens komplementärer Kräfte stehen bleibt und dieses Ergebnis auf die individualen Funktionalbeziehungen zurückzuführen sucht, sondern es ist die kongregale Funktionalbeziehung der Preisphänomene aufzudecken, d. h. die Bedeutung des Preises als Kollektiv-Phänomen. Die Preistheorie darf also nicht in der Betrachtung der, wenn auch noch so gehäuften, dennoch isolierten Preisphänomene stecken bleiben[2]). Die sozialwissenschaftliche Behandlung muss die Funktion der Preise im Gesamtzusammenhang als Teil der Gesamt-Funktionalbeziehungen erfassen[3]).

Dann erscheint aber eben der Preis nicht mehr bloss als Gegenwert, als sachliche Komplementär-Grösse, überhaupt nicht substanziell, sondern ausschliesslich als Verhältnismässigkeit von Quantitäten, in denen Güter und Leistungen gegeneinander getauscht werden. Für die kollektive Funktion des Preises scheidet der Charakter des Geldes als stoffliches Element aus. Das Geld funktioniert nur als Repräsentant abstrakter flüssiger Wertbeträge und spielt gewissermassen die Rolle eines gemeinschaftlichen Nenners für die zahllosen echten Brüche, in die einerseits die Gesamtheit der nationalen Güter und Leistungen, andererseits die Gesamtheit nationaler Kaufkraft, sei's für einen Augenblick, sei's für einen bestimmten Zeitraum, gespalten erscheinen.

Die Funktion, die durch die Preisbildung zu erfüllen ist, bietet immer mehr Schwierigkeiten, je grösser die Fülle von

---

zu verstehen, nämlich nicht nur Uebergreifen über die unmittelbar Beteiligten, also insbesondere im Sinne der Bedeutung für den sozusagen »komplementär« betroffenen Gegenpart, sondern der Bedeutung im Gesamtzusammenhang der sozialwirtschaftlichen Kongregalgebilde.

1) Terminologie im Anschluss an *Windelband* (Geschichte und Naturwissenschaft, Rektoratsrede, Strassburg 1894) und *Rickert* (Kulturwissenschaft und Naturwissenschaft, Freiburg 1899, insbes. S. 38).

2) Was z. B. *Diehl* ausdrücklich, u. z. noch mit erheblicher Einschränkung der kausalen Aufgaben fordert. Vgl. unten S. 598, Note 3.

3) Am frühesten, so weit ich sehe, von *Schäffle* gefordert (Das gesellschaftliche System § 86) ohne eine Fortführung des Gedankens.

Verkehrsobjekten wird, die gegeneinander getauscht werden sollen. Sie ist infolgedessen natürlich vor allem schon komplizierter geworden mit der »Ueberwindung« der autarkischen Wirtschaftsorganisation, wie viel mehr mit der ausserordentlichen Steigerung der Genussmöglichkeit, mit der ganzen Variabilität der Töne und Farben, in denen die Genüsse möglich sind. Und dieser gegenüber die Modulations- und Variationsfähigkeit des Geschmackes und der Genusslust: ihnen allen gerecht zu werden ist ein Problem, das mit der zunehmenden Spezialisation der Erwerbstätigkeit einerseits, mit der zunehmenden Isolierung des Einzelnen in seiner Lebenstätigkeit gegenüber dem Riesenmechanismus der gesamten Produktionsarbeit andererseits immer schwieriger wird. Die mögliche Lebensausstattung und Lebensbereicherung soll Tatsache werden, und sie ist bedingt durch die Verhältnismässigkeit zwischen Kaufkraft begründendem Vermögen und Einkommen, mit einem Wort flüssigen Wertbeträgen einerseits, Güter- und Leistungspreisen anderseits. Das Ineinanderpassen der beiden Grössen ist mit eine durch Preisbildung zu lösende Funktion; eine Funktion, die ohne Aenderung der liquiden Wertbeträge (die schlechthin als Kaufkraft gedacht werden können) einerseits, ohne gleichzeitige Ausschliessung so und so vieler Interessenten von dem und jenem Besitz und Genuss eben durch den Preis andererseits nicht möglich wäre. Diese Ausschliessung ist dann also eine aus den Preisen folgende Tatsache, deren »Notwendigkeit« aber selbstverständlich die Preiserklärung nicht angehen kann[1]).

Die übergreifende Bedeutung jeder Preisbildung ist durchaus nicht bloss in der wechselseitigen Anpassung der sich komplementär ergänzenden Tätigkeiten zweier Kaufparteien zu suchen, sondern weit darüber hinaus in der Einwirkung nicht nur auf andere Preisgestaltungen, ja geradezu auf alle anderen Preisgestaltungen[2]), sondern insbesondere auch auf die Gestaltung der Konsumtions- und Erwerbswirtschafts-

1) Der Preis ist in seiner konkreten Gestalt so und so oft auch die notwendige Konsequenz aus Kräften, die auf eine bestimmte Gestaltung der Realeinkommen, der Güterverteilung gerichtet sind. Finale Bestimmungsgründe werden aber i. d. R. nur durch idiographische Forschungsweise richtig ausgelöst werden können (z. B. Diskontogestaltung mit Rücksicht auf die Goldpolitik der Bank), die ausgelöste Erscheinungsmenge wird dann Objekt für selbständige nomothetische Betrachtungsweise liefern, deren Methode selbst kausal und formal teleologisch sein kann.

2) Darauf besonders klar hingewiesen zu haben, ist das Verdienst *Cassels* (Grundriss einer elementaren Preislehre, Z. f. d. g. St. 55. Jahrg. S. 412).

Pläne. Eine Funktion der Preisbildung besteht ebenso in der Anpassung der individuellen Konsumtionsordnung an die Bedürfnisordnung wie in der Innervierung der Erwerbstätigkeit, insbesondere der produktiven Unternehmertätigkeit. Das Augenblicksereignis der Preisvereinbarung hat demnach in seinen Funktionalbeziehungen nicht nur Augenblickswirkung (selbstverständlich abgesehen von der Besitzwechselwirkung), sondern es strahlt sozusagen Energie aus, die dauernd, also mindestens auf grössere Zeiträume, dynamischen Effekt haben muss, bis eine Gegenenergie sie aufhebt. Die Preise als kausales Element in dieser Richtung zu erfassen, in der sie auch durch das soziale Ganze hindurch wieder treibende Kraft für die nächste Preisgestaltung werden, darin liegt die Bedeutung der formal teleologischen Betrachtungsweise in der Preistheorie.

Nur flüchtig andeuten möchte ich hier die bisher viel zu wenig beachtete Wirkung der Börsenpreisbildung auf die Gestaltung von Preisen, die mit diesen Börsenpreisen zunächst gar nichts zu tun haben. Das Medium stellt das Vermögen bez. die Aktiven-Zusammensetzung von Besitzern der Börsenwerte dar, es wirkt unmittelbar auf die Einkommengestaltung, also die Schaffung abstrakter Wertbeträge, die zunächst flüssig gedacht sind, ohne es freilich real zu sein.

Indem aber über jene beschränkt-kausale Problemstellung hinausgegangen wird, verschärft sich das Postulat, der historischen, idiographischen Behandlungsweise einen gebührenden Spielraum und Einfluss zuzugestehen. Auch die Preistheorie hat neben der systematisch-kausalen ganz ähnlich der Wissenschaft der organischen Natur eine zweite Aufgabe, eine entwicklungsgeschichtliche [1]). Wie für diese Disziplin ist auch für die Sozialwirtschaftslehre nicht nur die Zweckmässigkeit, sondern auch die Notwendigkeit des Nebeneinander beider Forschungswege und Forschungsziele längst erkannt [2]). Dem nomothetischen Denken hat aber

---

1) *Windelband* a. a. O. S. 27.

2) Zu vgl. insbes. *Wundt* a. a. O. S. 524 und eingehender *Wenzel*, Beiträge zur Logik der Sozialwirtschaftslehre in Philos. Studien X, S. 608 ff. Auch *Menger* (Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Oekonomie insbesondere, Leipzig 1883) betont die Selbstverständlichkeit beider Methoden (S. 46 u. 130 ff.). Aber gerade die Anhänger der ausschliesslich abstrakten Methode sind von dem Vorwurfe nicht ganz freizusprechen, dass sie die wertvollen psychologischen Grundlegungen ihrer Theorien nicht nach der Seite hin verfeinert haben, dass sie die historische Bedingtheit jener Grundlegungen selbst mehr — denn es fehlt ja daran nicht ganz — beachtet hätten. Eine weitergehende Berücksichtigung hätte diese schon bei *Knies* (Die politische Oekonomie vom Standpunkt der geschicht-

gerade in der Preislehre, die für so umfassende Gebiete des sozialen Geschehens den Schlüssel zum Verständnis liefern soll, das idiographische die Hand zu reichen.

»Was innerhalb sehr grosser Zeiträume keine unmittelbar merkliche Veränderung erleidet und deshalb auf seine unveränderlichen Formen hin nomothetisch behandelt werden darf, kann sich darum doch vor einem weiteren Ausblick als etwas nur für einen immerhin doch begrenzten Zeitraum gültiges, d. h. als etwas Einmaliges erweisen« (*Windelband*). Dann stellt sich aber die Theorie des Preises auch als eine Art von Entwickelungsgeschichte dar, insofern sie die Reihenfolge der Preisphänomene als einen im Lauf der Zeit sich abspielenden Prozess aufzeigt, in dem sich die Anpassung der produktiven Energien an die Wertschätzungen der Energieprodukte zu immer neuen zweckmässigeren und dem reicheren Kulturleben besser entsprechenden Formen ausreift. Die nomothetische Behandlung der Preislehre ist viel zu absolut über die historische Bedingtheit der Preisbildungsgrundlagen hinweg fortgeschritten und hat vielleicht gerade deshalb einen der wichtigsten Faktoren fast unbeachtet gelassen, auf den in einer folgenden Abhandlung noch besonders eingegangen werden soll.

Eine historische Betrachtungsweise gegenüber den Preisphänomenen hätte in dem Sinne zu erfolgen, dass die Tendenzen der Preisbildung, dieser oder jener preisbestimmenden Kraft zu folgen, Aenderungen unterworfen sind, dass sie stärker und schwächer auftreten, dass sie überhaupt erst im Laufe der Entwickelung, aber immerhin auch in dem verkehrswirtschaftlich organisierten Wirtschaftsleben entstehen und ebenso vollständig überwunden werden können. Der Charakter zusammengesetzter Einheiten, der den sozialen Organismen innewohnt, ist nur historisch bedingt denkbar. Darüber besteht wohl kein Zweifel.

Insoweit aber diese Zusammensetzungsweise, in der die Einheiten sich gruppieren, auf das Verhalten der Einheiten Einfluss hat, ist auch mit dem fortschreitenden Verlust an Autarkie der Wirtschaftseinheiten eine Aenderung in dem Verhalten dieser auf dem Markt unvermeidlich. Einerseits wird der Markt immer mehr beherrscht von der augenblicklichen Einkommen-Struktur, andererseits ist aber auch eine stärkere Rückwirkung der Marktverhältnisse auf

lichen Methode insbes. S. 338) vorhandene Kritik gerade bei einzelnen Problemen doch wohl verdient.

die Bedürfnisordnung und damit implicite eigentlich auch schon auf die Wertvorstellungen unverkennbar. All das aber sind Werdeprozesse!

Mit dem Glauben an die Beständigkeit und Allgemeingültigkeit irgend einer Preislehre ist daher überhaupt zu brechen. Auch hier ist alles Sein Entwicklung, und der volkswirtschaftlichen Theorie erstehen auch auf diesem engsten Raum stets neue Aufgaben. So wie die naturalwirtschaftliche Verfassung von ganz anderen Wertvorstellungen ihrer Menschen, von ganz anderen Tauschinteressen (weil von anderen Tauschbedürfnissen) getragen war, mussten mit dem Herauswachsen aus dieser Verfassung auch neue Gesichtspunkte für die Tauschparteien leitend werden, die treibenden Kräfte sind mit dem Verlust der Autarkie und dem immer allgemeineren Uebergang zu verkehrsmässiger Bedürfnisbefriedigung notwendig andere geworden. Und wenn Adam Smith von einer Ausgleichungstendenz der Unternehmergewinne — wie wir wohl annehmen dürfen, keineswegs auf Grund flüchtiger Beobachtung — schreiben und sie mit zur Grundlage seiner Preislehre machen konnte, während wir zur Zeit mindestens mit einer gewaltigen Abschwächung dieser Ausgleichungstendenz rechnen müssen, so hat das eben Ursachen, die offenbar auch für die Gestaltung der Preisbestimmungsgründe nicht gleichgültig sein können. Es ist gegenüber der Fixierung ungeheurer Kapitalien in gewissen Unternehmungskategorien mit dem Wirksamwerden einer neuartigen Kraft in der Preisbestimmung zu rechnen, die von der Kontinuität der Betriebe auch bei ungünstigen Geschäftsverhältnissen ihren Ausgang nimmt. Sie bedingt Erscheinungen in der Preisgestaltung, die nicht mehr bloss als ephemäre Abweichungen, als Ausnahmen sich einschätzen lassen, sondern als typische Tendenzen sich darstellen.

Damit kann sich aber offenbar auch eine Wandlung in den subjektiven Grundlagen der Wertschätzung und der Preisbildung vollziehen. Unser Urteil gewöhnt sich an eine Vorstellung der Notwendigkeit und Unvermeidlichkeit gewisser Preisminima, unsere Wertvorstellung akkomodiert sich und — was das wichtige ist — es wird die Preisgestaltung immer mehr zum treibenden Element für die Einkommen-Bestrebungen grosser Bevölkerungskreise [1]).

1) Ja es ist schliesslich die Möglichkeit einer vollständigen Umkehr gewisser Kausalzusammenhänge gegeben, wie z. B. in der Auffassung vom Zweck der Unternehmung, insofern statt Bedarfsbefriedigung der Konsumenten die Erwerbsbeschaf-

Für die Preistheorie ist also ausser der spezifisch soziologischen auch die historische vergleichende Betrachtungsweise nicht zu entbehren. Nun könnte damit freilich ein Bedenken auftauchen: Wenn die historische Bedingtheit der Preisbildungsfaktoren (und zwar gleichviel, ob einzelne von ihnen überhaupt oder nur die Bedingtheit wechelseitiger Abhängigkeit oder allenfalls jene der Gesamtgruppierung) erkannt ist, wird dann nicht mindestens die heuristische Kraft der auf dem Wege abstrakter Betrachtungsweise gewonnenen Funktionalbeziehungen beeinträchtigt? und fusst nicht gerade in der Wirtschaftswissenschaft der Wert einer Methode ganz besonders in der heuristischen Bedeutung der durch sie gewonnenen Erkenntnis?[1])

Dass die teleologische Betrachtungsweise jedenfalls zu ganz anderen Ergebnissen führen muss, einerseits wenn die im Tauschverkehr als Partei auftretende Wirtschaftseinheit nicht als Glied eines wirtschaftlichen Ganzen, sondern etwa nur als Glied eines polititischen Ganzen erscheint, andererseits wenn ein solcher höherer Wirtschafts-Zusammenhang besteht, ich meine, darüber kann wohl kein Zweifel bestehen. Allein die für bestimmte Voraussetzungen aus dem Erfolg heraus, d. h. teleologisch gewonnenen Funktionsbegriffe behalten auch heuristisch ihre Bedeutung unter allen Umständen, auch dann, wenn die Begriffs-Determinatoren lediglich hypothetischen und provisorischen Charakter haben. Ja im Gegenteil, durch die historische Kategorisierung und die Vervollständigung des analytischen Materials, und durch die Tatsache, dass man auf solchem Wege zu organischen Entwicklungsreihen gelangt[2]), steigt die Möglichkeit, die hypothetischen und provisorischen Begriffs-Bestimmungen selbst klarer zu determinieren und damit die heuristische Kraft der Begriffe zu

---

fung für den Unternehmer in den Vordergrund tritt. Das Bewusstsein, dass die Unternehmung der Bedürfnisbefriedigung zu dienen hat und erst, sofern sie diesen Zweck erfüllt, berechtigte Erwerbsgrundlage sein kann, das ist in weiten Kreisen des Geschäftslebens verblasst, nicht nur beim Kleingewerbe, auch in der Grossindustrie (Kartell-Ausartung!). Die Versuchung, davon ausgehend eine finale Betrachtungsweise in der Preislehre einzuschlagen, liegt nahe, aber es handelt sich da nur um die bewussten, von Zwecken geleiteten Handlungen der Individuen, und es erübrigt dann doch, die Kollektiveinheit Volkswirtschaft als Wirkung »der nach psychologischen Gesetzen denkenden, wollenden und handelnden Individuen« also kausal zu begreifen (*M. Weber* a. a. O. S. 67).

1) *Menger* a. a. O. S. 33.

2) Vgl. *Wenzel* a. a. O. S. 613.

erhöhen. Und umgekehrt bedürfen ja freilich die historischen Untersuchungen der Kenntnis jener Funktionsbegriffe, die durch die nomothetische Forschungsweise erworben wurden[1]). Aber so wie man auf tunlichst vollständige Begriffsbestimmungen nicht verzichten kann, um überhaupt an die Reduktion (nicht bloss Induktion[2]) ökonomischer Erscheinungen heranzutreten, so bedarf es ebenso der Ergänzung der Determinationen der Preislehren durch die Beschränkung derselben und insbesondere der Funktionalbeziehungen im Sinne einer Periodizität, deren Gliederung durch verschiedenste Elemente, vor allem aber offenbar durch die Gesamtstruktur der wirtschaftlichen Organisation gegeben ist.

Dann ist aber natürlich auch die Robinsonade keineswegs schlechthin aus dem Beobachtungsmateriale auszuscheiden — wenn auch selbstverständlich das Preisproblem in der Robinsonade nicht auftauchen kann —, denn die Entwicklungsreihe für die Erklärung der Preisentwicklung setzt eben doch bei der autarkischen isolierten Wirtschaftseinheit ein. Das Nachspüren solcher Entwicklungsreihen bedeutet noch durchaus keine Verirrung in eine andere Wissenschaft, wie Diehl behauptet, sondern ist, wie wir gesehen haben, geradezu Korollar des Postulates, die »sozialwirtschaftlichen Verkettungen des Marktes«[3]) aufzudecken.

Mit den im vorstehenden für notwendig erklärten Ergänzungen der Methodologie der Preislehre handelt es sich keineswegs — das sei hier noch ausdrücklich hervorgehoben — um

---

1) Vgl. *Windelband* a. a. O. S. 37.

2) Im Sinne *Sigwarts* Logik Bd. II, S. 250.

3) *Diehl* (Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu *David Ricardos* Grundgesetzen der Volkswirtschaft I. S. 70) geht allerdings von der Wertlehre aus, er will sie darauf beschränkt wissen, die letzten Ursachen der Preisbildung in den subjektiven Schätzungen der Wirtschaftssubjekte aufzudecken, und er spricht ihr die Aufgabe ab, die zur Preisbildung führenden »durchaus willkürlichen Vorgänge auf irgend einen Generalnenner bringen zu wollen und diesen zum Massstab des Wertes zu erheben«. Leider wird man aus *D.*s Ausführungen nicht gewahr, wie sich *D.* eigentlich die »erschöpfende Erläuterung einer Preistheorie« vorstellt, wenn die Nationalökonomie »kein Interesse hat, die treibenden Motive, die die Menschen bei ihrem (wirtschaftlichen) Handeln leiten, kennen zu lernen«. Dann ist »Preistheorie« zu einem Rechenexempel herabgedrückt. Wie wenig *D.* die Grenzen zwischen Nationalökonomie einerseits und Psychologie zu erfassen vermag, hat *Spann* mit dem Nachweis des funktionalen (nicht psychologischen) Charakters der subjektiven Wertlehre kürzlich hier dargetan (a. a. O. S. 23). Die geringe Tiefe des *Diehl*schen Gedankenganges bedarf kaum einer weiteren Beweisführung.

eine aprioristische Befehdung irgend einer bestimmten Preistheorie. Aber wesentliche Modifikationen der bislang erreichten Erkenntnisse können und werden sich aus den methodologischen Ergänzungen ergeben. Die Mehrzahl der Lehrsätze ist ja, wie *Schumpeter* m. E. richtig betont [1]), unter mehr oder weniger Voraussetzungen logisch einwandfrei, sowohl die, um mit *Menger* zu reden [2]), realistisch-empirischen, als auch die exakten. Nur wird der Fortschritt der wissenschaftlichen Forschung nicht (wie *Schumpeter* meint) etwa bloss in dem Uebergang zu allgemeineren und einfacheren Formeln an Stelle der spezielleren und komplizierteren zu erkennen sein, sondern eine Bereicherung der Wissenschaft wird es zweifellos auch, ja sogar vor allem sein, jene Voraussetzungen, unter denen die schon formulierten Theorien Bestand haben, bis auf Differentialquotienten zu determinieren, sie mehr und mehr selbst als Objekt nomothetischer Formulierung aufzufassen, gewissermassen als Komponenten eines Kräftesystems, dessen Resultierende dann eben erst ein der Theorie entsprechendes Preisphänomen sein muss. Die umfassendste und genaueste Beschreibung dieses Kräftesystems kann aber begreiflicher Weise fürs erste nicht zu einfacheren, sondern wird voraussichtlich zu komplizierteren Formeln führen, deren mehr oder minder wesentliche Grundlage eine bereits bestehende Theorie sein dürfte.

Noch eine Frage ist hier kurz zu erörtern, die im vorstehenden schon gestreift wurde. Die Betonung des soziologischen Charakters des Preisphänomens legt es besonders nahe, an die Anwendung der phsysikalischen Methode gerade etwa im Sinne der *Comte*'schen Unterscheidung zwischen sozialer Statik und Dynamik zu denken. Tatsächlich ist seit *J. St. Mill* und besonders auch in neuerer Zeit der Versuch, mindestens auf mechanische Phänomene als Parallelerscheinungen zur Erklärung der Wirtschaftsvorgänge hinzuweisen, wiederholt unterommen worden. Von treibenden Kräften des Wirtschaftslebens wird ja allgemein gesprochen, aber freilich in einer Vagheit und mit offenbar so unklaren Vorstellungen, dass selbstverständlich von einer wissenschaftlichen Analogie dabei keine Rede sein kann. Eine etwas regere Be-

1) Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre. Jahrb. f. G. u. Verw. XXXI, S. 592.

2) Obwohl mir *Wundts* Bemängelung dieser Terminologie (Methodenlehre a. a. O. S. 507 Note 1) begründet erscheint.

ziehung zu physikalischen Vorgängen sucht *Marshall* zu gewinnen [1]), schärfer umrissen tritt einem der Parallelismus bei *Clark* entgegen, ja es lässt sich von seinem Werk »The distribution of wealth« geradezu die Anwendung einer physikalischen Methode behaupten [2]).

Es ist in diesem Zusammenhang nicht weiter darauf einzugehen, ob für die Untersuchung, für die *Clark* die Auffassung der Wirtschaftsvorgänge als eines mechanischen Geschehens anwendet, eine solche mechanische Betrachtungsweise anwendbar ist, oder überhaupt zweckmässig. Gegen die Anwendung der physikalischen Methode hat *Wundt* Einsprache erhoben, es sei die Voraussetzung, von der dabei ausgegangen werde, falsch, es seien eben nicht alle Eigenschaften einer Gemeinschaft aus den Eigenschaften der Individuen, die ihr angehören, abzuleiten, es seien im Gegenteile empirisch gegebene soziale Erscheinungen immer nur teilweise durch das Zurückgehen auf die psychischen Eigenschaften des einzelnen Menschen verständlich zu machen. Es müsste immer noch erst die Erwägung der Bedingungen hinzukommen, die aus dem Zusammenleben der Einzelnen entstehen und durch deren Rückwirkung auf den Einzelnen auch in diesem neue psychische Eigenschaften entbunden werden [3]). Das ist insoweit absolut richtig und stimmt zu der oben ausgeführten Forderung, die Preislehre durch Erfassung kongregaler Funktionalbeziehungen zu ergänzen. Allein gegen die Anwendbarkeit einer Art mechanistischer Methode ist damit wenig gesagt. (Ebensowenig wie mit *Wundt*s weiterem Bedenken, dass man es bei den Geisteswissenschaften im Gegensatz zu den Naturwissenschaften mit einer Modifikation der induktiven Methode zu tun habe, dass der eigentümliche Charakter der logischen Interpretation darin liege, dass sie Induktion und Deduktion zugleich sei). Es ist noch nicht erwiesen, dass nicht auch für die Erklärung sozialwirtschaftlicher Phänomene eine systematische Dynamik wertvolle Aufschlüsse

1) Handbuch der Volkswirtschaftslehre. *Marshall* bezweckt zwar, ausdrücklich den wesentlich organischen Charakter der grösseren und allgemeineren Probleme im Gegensatze zu einer mechanischen Behandlung hervorzuheben, übersieht aber dabei, wie sehr doch seine Gedanken einer mechanistischen Methode untertan sind.

2) *Clark* beschränkt sich nicht darauf, nur einen statischen Zustand durch das Fehlen von dynamischen Elementen zu konstruieren, vielmehr zeigt die Methode, zu analysieren und insbesondere die in ihren Wirkungen zu untersuchenden Kräfte zu beobachten, eine offenbare Anlehnung an die Methode der Mechanik.

3) *Wundt* a. a. O. S. 99 u. 483.

liefern kann. Freilich handelt es sich aber dann darum, die Isolierung von Kräften einerseits, von Systemen, auf die die Kräfte wirksam vorgestellt werden sollen, anderseits, so einfach als möglich und in stengster Systematik vorzunehmen. Und wenn man ferner erwägt, in welchen langen Perioden die Mechanik nur Fortschritte machen konnte, so stellt sich die Anwendung der mechanischen Methode als recht wenig verheissungsvoll dar.

Man braucht aber gar nicht so weit zu gehen, es ist zunächst nur die Zweckmässigkeit der blossen Analogie mit mechanischen Gesetzmässigkeiten in Erwägung zu ziehen. Und diese Zweckmässigkeit ist mindestens schon durch das Interesse an einer gewissen Reihenordnung der Gedanken gegeben. Die Preislehre bedarf längst einer Klärung des Verhältnisses der Preisbestimmungsfaktoren untereinander, insbesondere eines Fortschrittes in der Erkenntnis der Primarität eines Bestimmungsgrundes vor den anderen. Dazu kommt der didaktische Zweck der Veranschaulichung von Zusammenhängen.

Es ist aber gar nicht ausgeschlossen, dass solche Analogien auch heuristische Bedeutung gewinnen können, insofern aus der Analogie heraus die Aufmerksamkeit auf bisher weniger oder gar nicht beobachtete Einflüsse und Begleitumstände, treibende oder retardierende Kräfte gelenkt wird, und das auch wieder nicht nur an und für sich, sondern namentlich mit besonderer Beziehung gewissermassen auf den Zeitpunkt ihrer Einfluss-Gewinnung, also auf die zeitliche Folge der treibenden Kräfte. Mit einem Wort, die Analogie kann wesentlich zur beschleunigten Erfassung des nomothetischen Charakters der Variabilität des Geschehens beitragen. Es wird daher in einer folgenden Abhandlung auch der Versuch gemacht werden, da und dort auf Analogien aus dem Gebiete der Dynamik die Aufmerksamkeit zu lenken.

2. Unzulänglichkeit der absolut subjektivistischen Theorie.

Als Grössenausdruck für die Austauschkraft eines Gutes gegenüber anderen bleibt der Preis nach wie vor gegenüber dem Wert unter allen Umständen ein sekundäres Phänomen, denn sein Bestand und seine Grösse sind Wirkungen einer Mehrheit subjektiver Vorstellungen, Urteile und des Verhaltens einer Mehrheit von Subjekten. Das ergibt sich mit Notwendigkeit aus der

Anerkennung des Willens-Primates überhaupt [1]). Die Wertschätzung des Käufers behält ihre Bedeutung auch gegenüber objektiven Tatbeständen und Bedingtheiten. Natürlich kann nicht jede Frau, die das Besitzinteresse für einen echten Perlenschmuck hätte, in diesem Interesse oder Verlangen befriedigt werden, ebensowenig ist es möglich, dass jeder Familienvater, dessen Wollen auf den Besitz eines Häuschens mit Garten und sonstigem modernem Komfort gerichtet ist, ein solches Besitztum erlangt. Die objektive Voraussetzung, nämlich die Existenz solcher Objekte in entsprechender Anzahl, ist nicht erfüllt.

Tatsächlich gibt nun die subjektivistische Preislehre diejenigen Aufschlüsse, die es erklärlich machen, auf welche Weise und damit auch weshalb die Ausschliessung so und so vieler Besitzinteressenten von dem Erwerb dieser und jener Objekte durch den Preis bewirkt wird. Es ist in der subjektivistischen Preislehre dann aber eben kein objektiver Tatbestand mehr, der wirksam wird, sondern das gegnerische sozusagen komplementär subjektive Element, das sich als stärker erweist als die subjektive Gebrauchswertschätzung der grossen Zahl unbefriedigt bleibender Begehrender. Die Erklärung ergibt sich durch die Bedachtnahme auf den Rang der einzelnen Begehrenden untereinander nach Massgabe der Tauschfähigkeit, d. h. der Verfügungsgewalt über Wertbeträge, auf deren Erwerb das wirtschaftliche Interesse der Verkäufer gerichtet ist. Es ist also die Berücksichtigung des kongregalen Charakters des Preisphänomens und das Erkennen der Preisbildung als eines »polygenetischen funktionellen Systemes ineinandergreifender Handlungen,« in der subjektivistischen Preislehre insoweit erreicht. Wenn dennoch diese Preistheorie nicht ganz zu befriedigen vermag, so hat das andere Gründe. Das eine, was nicht befriedigt, ist die zu wenig weitgehende Bedachtnahme auf den kongregalen Charakter des Preises: die subjektivistische Preislehre fasst trotz mancher Ansätze zu einer gegenteiligen Auffassung (wie insbesondere bei *Philippovich* [2]) den einzelnen Preisbildungsvorgang zu absolut, zu isoliert. Das ist schon oben berührt worden.

Die Analyse der Konkurrenzpreis-Bildung, wie sie vom streng subjektivistischen Standpunkte und speziell auf der Grundlage der Grenznutzentheorie aufgebaut wird, leistet aber überhaupt

1) Von *Cassel* allerdings ganz unbeachtet gelassen, wenn er (a. a. O. S. 444) einen Vorrang subjektiver vor objektiven Faktoren leugnet.

2) In der Einkommenlehre, Grundriss I. 6. Aufl. § 130.

weniger, als man anzunehmen geneigt wäre. Sie geht aus von Höchstwerten, die die Kauflustigen, von Mindestwerten, die die Verkaufslustigen zuzugestehen entschlossen sind [1]). Es handelt sich also bei dieser Analyse schon nicht mehr um absolute Wertschätzungen, sondern bereits um die Resultierenden aus jenen Komponenten, die als Grundlage für das Verhalten des einzelnen Marktbesuchers bezeichnet werden. Dann ist aber der Begriff »Wertschätzung«, mit dem seitens der Grenznutzen-Theoretiker operiert wird, nicht ganz einwandfrei. Die Ziffern der Wertschätzungen sind dann entweder nichts anderes als Preislimite auf beiden Seiten (für die Käufer Höchst-, für die Verkäufer Mindestpreise) oder aber sie sollen Ausdrücke für absolute Wertschätzungen sein und eine Relation der Wertschätzungen der verschiedenen Kauflustigen und der Verkauflustigen gegeneinander darstellen [2]).

Die Ziffer bedeutet also entweder erstens einen Ausdruck für ein Vergleichsurteil zwischen Objekten, für einen von jedem einzelnen vollzogenen Vergleich zwischen Preis- und Kaufgut, oder aber zweitens sie bedeutet einen Ausdruck für die Stellung jeder der subjektiven Wertschätzungen in der Gesamtskala der Wertschätzungen der Interessenten untereinander.

Im ersten Falle bietet die Theorie überhaupt nichts anderes als eine Formulierung des Vorganges, den die Börsenmakler Tag für Tag zu verwirklichen haben, also nichts als eine Darlegung, wie die Resultante, der Marktpreis, aus all den Komponenten sich ergibt, die als Bestimmungsgründe gelten [3]). Da aber unter diesen kein Element, das eine Ziffer begründen könnte, aufgezählt wird, so erweist sich diese Theorie zwar nicht als falsch, aber jedenfalls solange als unzureichend zur Erklärung konkreter Preise, als die »subjektive Wertschätzung« nichts anderes sein soll als

---

1) Das ist ja mit dem Superlativ »Tauschfähigste« implicite ausgesagt; bei *Böhm* und *Zuckerkandl* ist es auch ausdrücklich bemerkt, bei *Philippovich* sind es absolute Ziffern und damit natürlich ökonomisch auch Grenzziffern.

2) Bei *Böhm* sind es ja direkt Geldziffern. Kapitalzinstheorie II, S. 211 ff. ebenso bei *Zuckerkandl*, H. d. St. VI, 187. Bei *Philippovich* sind es offenbar Verhältnisse der Wertschätzungen, also einfach Koeffizienten. Bezüglich des apriorischen Charakters der Ziffern als Preis verweise ich auf den zweiten, im nächsten Jgg. erscheinenden Aufsatz.

3) 1. Umfang des Angebotes. 2. Subjektive Wertschätzung der Ware, 3. subjektive Wertschätzung des Geldes (Preisgutes) seitens der Kauflustigen und 4. und 5. seitens der Verkauflustigen, endlich 6. Umfang der Nachfrage. *Zuckerkandl* und *Philippovich* im Anschluss an *Böhm*.

der psychische Effekt »Nutzen«, beziehungsweise Grenznutzen, wofür man selbstverständlich, mag es sich um Ware, Leistung oder Geld[1]) handeln, niemals ein ziffermässiges Substrat gewinnen kann.

Wie wenig übrigens mit dieser Analyse erreicht ist, wenn man unter der mitbestimmenden subjektiven Wertschätzung Gebrauchswert zu verstehen hat, ergibt sich, wenn etwa ein Preissturz zu erklären ist. Es wird sich kaum jemals beweisen lassen, dass nennenswerte akute Preisbewegungen immer durch plötzliche Gebrauchswertänderungen ausgelöst werden. Dagegen haben sich kolossale Preisänderungen vollzogen, ohne dass Gebrauchswertänderungen in entsprechendem Sinne daraus gefolgt sind. Endlich wäre noch zu bemerken, dass eine Aenderung in der Gebrauchswertschätzung einer Ware so und so oft nur in dem Umfang der Nachfrage nach der Ware zur Geltung kommt, dass sich also insofern die Aufzählung als pleonastisch erweist.

Soll die Theorie über eine blosse Analyse des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage hinaus zur Erklärung von Preistatsachen Verwendung finden, dann bedarf es einer Erklärung jener Preisvorstellung a priori, mit der die Individuen an den Tauschakt herantreten [2]). Das Verhältnis von Angebots- und Nachfragefaktoren ist erst eine zweite ablenkende, beschleunigende oder retardierende, jedenfalls erst gegenüber der schon vorhandenen verkehrsmässig überkommenen Tauschwertvorstellung Richtung gebende Kraft.

---

1) Vgl. darüber unten S. 606 f.

2) Es ist eben der Unterschied zwischen Wert und Preis nicht festgehalten, der Begriff des subjektiven, mit dem Grenznutzen erklärten Wertes verschwimmt und funktioniert dann offenbar als objektiver Tauschwert, ohne dass der Uebergang oder diese Identität erläutert würde. So besonders auch *Wieser* (Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, Wien 1884 S. 141): »Die Gruppe der Produzenten erfährt nur das Ergebnis der Wertschätzung der Gebrauchsgüter in der Gruppe der Konsumenten und lässt sich hieran genügen, ohne in den Verlauf und die letzten Gründe dieser Wertschätzung einzudringen. In ihrem Sinne ist nicht der Grenznutzen, den sie nicht kennen, sondern der Wert der Erzeugnisse die Grundlage des Wertes der Produktivgüter«. Also der Unternehmer schliesst bei Unkenntnis des Grenznutzens nach den Opfern, die der Konsument zu bringen geneigt ist, auf die Wertschätzung, das ist zweifellos richtig. Aber gerade diese Opfer sind auch bei ihrem Maximum nicht identisch mit »Wert«. Macht man dann aber auch noch das Zugeständnis an die Kostwert-Erklärung, wie es *Wieser* (a. a. O. S. 158 f.) tut, dann verfällt man unaufhaltsam in eine petitio principii, der Kostenwert soll erklären, weshalb es zur Zugestehung der Kosten kommt.

Der oben (S. 603) angedeutete zweite Fall schliesst insofern einen logischen Fehler in sich, als die Vergleichung des Besitzinteresses verschiedener Subjekte — gleichviel ob des absoluten oder relativen — nur denkbar ist auf Grund einer messbaren Aeusserung [1]) dieser Besitzinteressen. Die Abstufung der subjektiven Wertschätzungen durch eine Ziffernskala bedeutet also eine Projizierung des »Gebrauchswertes« auf ein von allen zu vergleichenden Subjekten gleichmässig gewertetes Preisgut. Ein solches ist das Geld natürlich nicht, da es i. d. R. in der Verfügungsgewalt der zu vergleichenden Subjekte in verschiedenem Quantum vorhanden sein dürfte und demnach verschieden gewertet wird [2]). Und damit wäre man also wieder bei der Voraussetzung des ersten Falles angelangt.

Dass der subjektive Gebrauchswert, der individuelle Grad des Besitzinteresses als solcher nur mittelbar und nur bedingt auf die Preishöhe Einfluss gewinnen kann, ist eine Erkenntnis, über deren Richtigkeit für die verkehrsmässige Wirtschaftsverfassung nicht mehr gestritten zu werden braucht. Seit der Argumentation *Neumanns* hat das noch *Cassel* besonders dargetan, alles wesentliche ist darüber gesagt [3]). Damit fällt die absolute Bedeutung, die dem Grenznutzen der Güter für die Preisbildung beigemessen wird, auch von diesem Gesichtspunkt aus [4]), und es erübrigt für die Erklärung des Verhaltens der Kauflustigen auf dem Markte und seines Einflusses auf die Preisbildung zu prüfen, wie weit die Wertschätzung des Geldes als Preisbestimmungsgrund im Sinne der subjektivistischen Preislehre gelten kann.

Zunächst sei festgestellt, dass für das Geld jene Voraussetzung

1) *Cassel*, Grundriss einer elementaren Preislehre a. a. O. S. 402.

2) Es ist daher bei *Philippovich* (a. a. O.) S. 221 mit gutem logischem Grunde nur von einer »Kennzeichnung der Wertschätzung durch Zahlen« die Rede. Zu bestreiten ist daher ihm gegenüber, der offenbar die Ziffern im zweiten Sinne verstanden sehen will, die Möglichkeit einer Abstufung der Wertschätzungen verschiedener Subjekte gegeneinander. S. 223 sind es auch bei ihm wie bei *Zuckerkandl* (H. d. St. a. a. O.) schon Preise. Warum aber die Wertschätzungen der Käufer 10, 9, 8, 7 u. s. f. und nicht 1000, 900, 800, 700 u. s. f. sein müssen, was natürlich für den Preis sehr wichtig, darüber erfährt man nichts.

3) *Cassel* a. a. O. S. 399—405.

4) Der andere Gesichtspunkt ist der, dass für die meisten Konsumgüter der Begriff Grenznutzen unanwendbar ist, zum Teil, weil es nicht beliebig teilbare fungible Güter sind, teils weil selbst, wenn dies zutrifft, die Wertschätzungen keine kontinuierlichen Funktionen der vorher besessenen Mengen darstellen (*Cassel* a. a. O. S. 415). Ebenso *Neumann*, in den als Mskpt. gedruckten Vorlesungs-Leitsätzen.

der Anwendbarkeit des Begriffes Grenznutzen zutrifft, die bei den meisten Konsumgütern unerfüllt bleibt: die Schätzung des Geldes ist eine stetige Funktion der Menge.

Und nun die Frage: ist es auch sonst berechtigt, von einem Grenznutzen des Geldes oder allgemeiner des Preisgutes zu reden? und weiter: was ist mit diesem Element als Bestimmungsgrund für die Erklärung der Preisbildung gewonnen?

Gegen die Anwendung des Begriffes Grenznutzen auf das Geld und der Uebertragung der Grenznutzen-Theorie auf die Lehre vom Geldwert hat *Helfferich* ausdrücklich Einsprache erhoben. Er führt folgendes dagegen an [1]): Wie das Geld nur unter der Voraussetzung Nutzwirkungen haben kann, dass es Verkehrswert hat, ist auch der Grad der Nützlichkeit des Geldes durch die Höhe des Verkehrswertes bestimmt. Der Grenznutzen des Geldes in einer gegebenen Einzelwirtschaft ist der geringste Nutzen, der mit den Gütern, die durch das zur Verfügung stehende Geld beschafft werden können oder für das benötigte Geld hingegeben werden müssen, noch zu erzielen ist; dieser Grenznutzen hat bereits einen bestimmten Verkehrswert des Geldes zur Voraussetzung, so dass der letztere nicht vom ersteren abgeleitet werden kann. *Helfferich* folgert also richtig: Während die Grenznutzentheorie den Verkehrswert der Güter aus dem Grad ihrer Nützlichkeit innerhalb der Einzelwirtschaften zu bestimmen sucht, ist umgekehrt der Grad der Nützlichkeit des Geldes für die Einzelwirtschaft durch seinen Verkehrswert gegeben.

Vom Standpunkte der Gesamtheit einer Volkswirtschaft meint *Helfferich* die Unanwendbarkeit der Grenznutzentheorie für das Geld noch mit folgendem begründen zu sollen: Bei allen anderen Gütern resultiert der Wert aus der Beschränkung der bei gegebenem Vorrat möglichen Nutzwirkungen, er ist umso höher, je höhere Grade von Nutzwirkungen durch die Beschränktheit des Vorrates ausgeschlossen sind, die Nutzwirkungen des Vorrates selbst aber werden durch seinen Wert nicht erhöht, beim Geld dagegen kann die Nutzwirkung eines gegebenen Vorrats durch Erhöhung des Wertes der Geldeinheit eine beliebige Ausdehnung erfahren.

Ist mit diesen Antithesen nun wirklich ein zwingender Syllogismus gegen die Anwendbarkeit der Grenznutzentheorie oder schlechthin gegen den Begriff Grenznutzen erreicht?

1) Das Geld. Leipzig 1903, S. 487 f.

Bei aller Richtigkeit dieser Antithesen schiesst *Helfferich* doch übers Ziel. Beginnen wir mit der behaupteten allgemein volkswirtschaftlichen Widersinnigkeit, so ist zunächst zu sagen: die Nutzwirkung des Geldes in der Volkswirtschaft ist durch seine Menge im gegebenen Augenblick tatsächlich beschränkt. Ein Beweis dafür ist in der Anspannung des Geldmarktes infolge hoher Preise zu erkennen. Die Höhe der Preise und der Umsätze bedingt den Bedarf an Geld. Und wenn *Helfferich* meint, die Nutzwirkungen des Geldes seien bedingt durch Veränderungen seines Verkehrswertes, so unterschätzt er 1. die Elastizität des Zahlungswesens in der modernen kreditwirtschaftlichen Verkehrsorganisation und 2. die Kraft des Beharrungsvermögens der Preise. Die Elastizität der Zahlungsmittel bewirkt eine Leichtigkeit und Raschheit in der Mengenänderung, so dass Aenderungen des Verkehrswertes, die auch eine Aenderung der Nutzwirkungen des Geldes auslösen würden, nur ausserordentlich spärlich zu beobachten sind. *Helfferich* nähert sich hier in bedenklicher Weise einer quantitätstheoretischen Auffassung, die er in anderem Zusammenhange begreiflicherweise selbst bekämpft.

Und was nun die Grenznutzen-Vorstellung im Sinne der Einzelwirtschaft anlangt, so steht doch wohl über jedem Zweifel, dass im grossen und ganzen mit einem bestimmten Geldbetrag für eine gewisse Einzelwirtschaft auch die erreichbaren Nutzwirkungen und damit auch die Nutzwirkung jedes ihr darüber hinaus zuwachsenden Geldbetrages oder des letzten in ihrer Verfügung stehenden, also der Grenznutzen, in einem gegebenen Augenblick feststellbar und gegeben sind. Schwankungen können immerhin eintreten durch plötzlich auf Seite der Waren eintretende Verschiebungen der Preisbestimmungsgründe, Missernte, Futternot, Milchmangel und dgl. Darüber sofort noch näheres. Es steckt in *Helfferichs* Darlegung wie so oft in der Geldwerttheorie der Glaube, dass eine Preisänderung mit Notwendigkeit aus jeder Geldwertänderung sich ergeben müsse, ja dass geradezu eine Korollar-Beziehung zwischen beiden bestehe. Das ist nur teilweise richtig. Und wie sich *Helfferich* die »beliebige Ausdehnung der Nutzwirkung eines gegebenen Geldvorrates durch Erhöhung des Wertes der Geldeinheit« vorstellt, darüber erfährt man nichts.

So liegen eben die Dinge nicht. Wie es mit den Bedingungen des Geldfunktionswertes bestellt ist, das soll mit der folgenden möglichst elementar gehaltenen Analyse der Preis-

änderungen gezeigt werden. Voraussetzung für die Klarstellung des Zusammenhanges ist aber die Annahme, dass Bevölkerungsvermehrung und im allgemeinen die Lebensführung konstant seien. Im folgenden soll stets eine Preiserhöhung gemeint sein. Die Kapitalbildung oder -verwendung bleibt ausser Betracht. Und nun sind zwei Kategorien auseinander zu halten, wodurch sich folgendes Schema ergibt:

A. Die Preisänderung ist eine allgemeine, dann ist die Erklärung dieser Aenderung aus zwei verschiedenen Quellen denkbar. Sie kann sich ergeben

1. aus einer Aenderung in dem Verhältnisse der verfügbaren (angebotenen) zu den nachgefragten Gütermengen, dabei ist nach der Annahme vor allem an Abnahme des Angebots zu denken;

2. aus einer Aenderung der die Kaufkraft bildenden Wertbetragsmengen, also insbesondere der Einkommen,

B. Die Preisänderung ist eine teilweise, erstreckt sich nur auf einzelne Güterkategorien, dann kann bei gleichbleibender Kaufkraft der Bevölkerung eine solche Erhöhung nur mit korrespondierendem Fallen der Preise anderer Verkehrsobjekte gedacht werden.

Der Fall ist natürlich weniger praktisch: die Preiserhöhung löst für einen Teil der Bevölkerung normalerweise Kaufkrafterhöhung aus, nämlich für die Verkäufer der betreffenden Objekte [1]). Darauf kommt aber auch hier nichts an, in Betracht kommt nur die Frage, worauf ist die Preiserhöhung zurückzuführen, und da ist wieder möglich die Zurückführung:

1. auf eine Aenderung des Angebots bei gleichbleibender Nachfrage nach diesen Gütern;

2. auf eine Erhöhung der Kaufkraft der für die betreffenden Güterkategorien in Betracht kommenden Konsumentenkreise, durch Vermehrung der zur Verfügung stehenden liquiden Wertbeträge, schlechthin durch Einkommensteigerung einzelner Teile der Bevölkerung.

Und nun sind die einzelnen Fälle im Hinblick auf ihre Beziehung der Preisänderungen zur Geldwertänderung zu beurteilen. Der Fall A 1 zeigt die Sekundarität der Geldwertänderung evident;

1) Doch muss das nicht sein, z. B. die Preiserhöhung tritt nur ein für importierte Güter. Bei elementar beeinträchtigter Produktion von Gütern, die dann eben spärlicher auf den Markt gebracht im Preis steigen, muss diese Preissteigerung aber gleichfalls nicht zur Kaufkraftsteigerung führen.

die Preisänderung ist nichts anderes als ein Korollar aus der Aenderung der Güterwertbestimmungsgründe.

A 2 ist jener Fall, der sich als Niederschlag der Tatsache ergibt, dass der Grenznutzen des Geldes mit der Menge der die Kaufkraft der Individuen begründenden Wertbeträge, also vor allem mit der Höhe der Nominaleinkommen sich verändert, die Geldwertänderung ist gegenüber der Preisänderung primär.

Der Fall B, die teilweise Preiserhöhung, die nicht von einer individuellen Kaufkraftvermehrung verursacht wird, stellt sich grundsätzlich als nichts anderes dar denn als Verschiebung in den Güteraustausch-Verhältnissen; eine Wirkung auf die Nutzwirkungen des Geldes, eine Geldwertänderung tritt gar nicht ein, wenn ein Preisrückgang anderer Objekte als Folge sich ergibt.

Für die anderen Fälle teilweiser Preiserhöhung (B 1 und 2) erweist sich die Geldwertänderung das eine Mal als sekundär (1), eine Beeinträchtigung des Funktionswertes des Geldes ist dann gewiss möglich, wenn die partielle Preiserhöhung dauernd wird, das andere Mal (Fall 2) als primär.

Das Ergebnis dieser Betrachtung ist die Gewissheit, dass der innere Geldwert eine Funktion der verfügbaren Menge an Kaufkraft begründenden Wertbeträgen ist, also für die Konsumtionswirtschaften im allgemeinen und vor allem eine Funktion des Einkommens, und zwar verändert sich der Geldwert kongruent dem durch die Einkommenshöhe gegebenen Grenznutzen.

Der Begriff des Grenznutzens ist demnach berechtigterweise auf das Geld anzuwenden und er ist heranzuziehen zur Erklärung der Preisbildungsvorgänge. Dem scheint freilich die sekundäre Wertbewegung des Geldes im Wege zu stehen. Allein die Preislehre hat es mit der Erklärung der Preisentstehung zu tun und darnach bezüglich des Geldwertes mit dessen Einfluss auf das Verhalten der Kauflustigen und der Verkäufer auf dem Markt. Vergegenwärtigen wir uns nun nochmals den Mechanismus der Preisbildung. Auf die Preisbestimmung gewinnt, wie im zweiten Aufsatz gezeigt werden soll, in erster Linie die überkommene Preisgrösse und ausserdem eine Reihe bewegender Kräfte Einfluss; werden sie nicht lebendig, dann erhält sich der Preis auf gleicher Höhe. Die bewegenden Kräfte sind vor allem 1. Aenderungen in der Wertschätzung des Kaufgutes; 2. Aenderungen in der Wertschätzung des Geldes. Wohl gemerkt Aenderungen eines dieser Elemente. Wissen

wir nun, dass die sekundäre Geldwertänderung eine Wirkung der Preisänderungen selbst ist, dann muss sie für die aktuelle Preiserklärung belanglos sein; es genügt festzustellen: diese und jene Preisänderung ist durch Aenderungen in den die Wertschätzung des Objektes bestimmenden Faktoren eingetreten. Die dadurch eintretende Beeinträchtigung der Nutzwirkungen des Geldes kann bei der nächsten Preisbildung Bedeutung haben, hier kommt sie nicht weiter in Betracht. Können nun aber Preisänderungen nicht oder nicht in zulänglichem Ausmasse mit dieser Objektwertänderung erklärt werden, dann ist zu untersuchen: ist etwa der Geldwert ein anderer geworden und äussert sich diese Wertänderung in dem Verhalten der Käufer auf dem Markte? Die Frage führt dann auf die Bestimmungsgründe der primären Geldwertänderung: die individuelle Kaufkraftänderung.

Diese Geldwertänderung vollzieht sich zumeist unabhängig von dem Markte, der Grenznutzen des Geldes ändert sich unabhängig von den Preisen, die Gegenstand der Erklärung sind; sie vollzieht sich als Funktion der Einkommensänderung, der Verschiebung des Verhältnisses zwischen Bedarf und Vorrat an liquiden Wertbeträgen innerhalb jeder Einzelwirtschaft. Darüber aber noch folgendes: Eine Aenderung des Grenznutzens des Geldes tritt für die Einzelwirtschaft ein:

1. durch eine Aenderung (insbesondere Erhöhung) der Verfügung über liquide Wertbeträge, also durch Aenderung der Kaufkraft, in erster Linie des Einkommens;

2. durch Veränderung der Preise, die in den Konsumtionsbereich dieser Wirtschaft fallen; diese kann wieder ausgelöst werden.

a) Durch Konkurrenzverhältnisse auf Seite der Waren (vgl. oben Fall A 1).

b) durch Aenderungen der subjektiven Kaufkraft anderer Bevölkerungskreise und die dadurch bedingte sekundäre Geldwertänderung.

Das ergibt also die dualistische Abhängigkeit des Grenznutzens des Geldes, denn die Aenderung des Geldwertes tritt ein 1. monogenetisch mit der Aenderung der eigenen Kaufkraft.

2. polygenetisch durch die kongregale Natur des Preises.

Immer bedeutet auch für die Einzelwirtschaft der Grenznutzen des Geldes den Nutzen aus der letzten noch erreichbaren Bedürfnisbefriedigung, er ist in jedem

Augenblick eine aus dem Beharrungsvermögen der Preise heraus gegebene Grösse — aber er ist in seiner Veränderung nicht bloss abhängig von der Veränderung der eigenen Kaufkraft, sondern auch von der gesamten Kaufkraft, von den gesamten Einkommensverhältnissen und damit ein objektiv bedingter Preisbildungsfaktor. Das weitere ist zum Teil in dem Kapitel über die Analyse der Kaufkraft zu bringen, zum Teil ist es einer demnächst erscheinenden Untersuchung über den Geldwert vorbehalten.

Aber die subjektivistische Preislehre ist mit dem Glauben an die preisbestimmende Kraft des Gebrauchswertes in einen anderen Irrtum verfallen, der hier noch zu erörtern ist.

Als Voraussetzung für den Abschluss eines Kaufgeschäftes gilt, dass ein Spielraum zwischen dem Besitzinteresse an dem Kauf- und an dem Preisgut vorhanden sein muss bei beiden Kaufparteien, also auch beim Anbieter des Objektes [1]). Wie steht es nun damit? *Böhm-Bawerk* nimmt an [2]), dass die Schätzungsziffern für die Ware seitens der gewerbsmässigen Händler, die ja »von ihrer Ware einen für ihre persönlichen Bedürfnisse ganz unverwendbaren Ueberfluss besitzen«, ganz nahe an Null stehe und dass bei solchen Verkäufen gewerbsmässiger Händler die begrenzende Wirkung, die die Verkäuferschätzung sonst auszuüben pflegt [3]), praktisch nicht zur Geltung komme, die Preishöhe daher tatsächlich durch die Wertschätzungen der Kaufpartei allein begrenzt und bestimmt werde. Für die Preisbildung kommt auf

1) Von *Neumann* (Grundlagen der Volkswirtschaftslehre S. 196 f.) allerdings nicht unbedingt behauptet. Wohl aber von *Zuckerkandl*, *Marshall*, *Philippovich* u. v. a. Zu weit aber geht *Böhm-Bawerk*, wenn er die verschiedene Bewertung eines Gutes seitens verschiedener Personen als eine Voraussetzung für das Zustandekommen von Tauschvorgängen ansieht. Das ist durchaus nicht erforderlich. Die Tauschmöglichkeit hängt nur davon ab, dass das Verhältnis der Wertschätzung des einen Tauschenden für beide Güter (Kauf- und Preisgut) ein anderes ist als beim anderen Kontrahenten. Wenn B von A das X kaufen soll, so kann ihr Interesse am Besitz des X — soweit das überhaupt denkbar wäre — sehr wohl das gleiche sein, ihr Interesse am Kauf aber dennoch bestehen. Z. B. A und B sind zwei Bauern, A hat eine Kuh, B keine. Bei gleichen sonstigen Wirtschaftsverhältnissen wird das absolute Interesse am Besitz der Kuh dasselbe sein. Dennoch wird A die Kuh an B verkaufen, wenn er das Preisgut, z. B. Geld braucht. Also nur um die Ungleichheit der Spannung zwischen Kuh und Geldbesitzinteresse bei beiden handelt es sich.

2) Kapital und Kapitalzins II. Abt. S. 231 (Innsbruck 1889).

3) Genau sagt *Böhm*: die begrenzende Wirkung, die in der theoretischen Formel die Schätzungsziffer des letzten Verkäufers ausübt.

Seite des Verkäufers, sofern er die Veräusserung gewerbsmässig betreibt, überhaupt nicht dessen Gebrauchswertschätzung als Grenze in Betracht, vielmehr schätzt er seine Ware nach Massgabe des Preises, den er dafür bekommen zu können glaubt, mindestens spielt aber der Erwerbsaufwand bei seiner Wertschätzung eine Rolle. Man hat es da mit einer Tatsache differenter Wertschätzungen zu tun, die im positiven Recht längst ihre Bedeutung durchgesetzt hat und ihren Ausdruck in dem Gegensatz von »*damnum emergens*« einerseits, *lucrum cessans* anderseits gefunden hat. Aber die Praxis des Verkehrsgetriebes hat die Schwierigkeit dieses Unterschiedes längst überwunden. Massgebende Instanz für die Beurteilung solcher Fragen, wie eben der nach der Höhe des Interesses an der Verfügung über ein Verkehrsobjekt, ist offenbar die Judikatur und aus dieser weiter hervorgehend die Rechtsnorm.

Das Rechtsempfinden hat hierin entschieden eine Wandlung aufzuweisen, die im positiven Recht sogar schon klaren Ausdruck gefunden hat. Das ältere Recht unterscheidet scharf zwischen damnum emergens und lucrum cessans (z. B. österreichisches allg. bürg. GB. §§ 1293, 1323 und 1324)[1]), das deutsche BGB. kennt den Begriff des gemeinen Wertes (des Wertes, den eine Sache objektiv für jedermann hat[2]), nicht. Massgebender noch ist für unseren Zusammenhang natürlich das Handelsrecht. Auch das Handelsgesetzbuch kennt den Begriff nur im Frachtrecht. Aber auch da erscheint es als eine Anomalie, wenn § 430 HGB. den Frachtführer nur für den gemeinen Handelswert und in dessen Ermanglung für den gemeinen Wert haften lässt[3]), »welchen Gut derselben Art und Beschaffenheit am Ort der Ablieferung in dem Zeitpunkte hatte, in welchem die Ablieferung zu bewirken war«. *Düringer-Hachenburg* bezeichnen es als »Inkonsequenz, dass, obwohl die Fälle des Verlusts, der Beschädigung, der Versäumung der Lieferzeit, was den Grund des Anspruchs gegen den Frachtführer anlangt, völlig einheitlich geregelt sind, für die Beurteilung der Höhe des Schadens ohne ersichtlichen Grund, verschiedene Grundsätze einerseits für den durch Verlust oder Beschädigung entstandenen Schaden, anderseits für den durch Versäumung verursachten aufgestellt sind«[4]).

---

1) Gerade für den Verkäufer kommt nach österr. Recht bei Verkürzung über die Hälfte auch nur der »gemeine Wert« in Betracht § 934.

2) *Düringer-Hachenburg*, Das Handelsgesetzbuch auf der Grundlage des BGB. erläutert, III. Bd. Mannheim 1905, S. 565.

3) Eine Anomalie im Hinblick auf die Bestimmung des § 252 BGB., die die Bestimmung des Art. 283 des alten Handelsgesetzb. entbehrlich machte, der zufolge ausdrücklich für das Handelsgeschäft Schadenersatz für entgangenen Gewinn einschliesst.

4) Ebenda S. 563. Aehnlich *Staubs* Kommentar zum Handelsgesetzbuch Bd. II. 8. Aufl S. 1865, abweichend insofern, als er annimmt, falls der Schaden geringer wäre als der gemeine Wert, sei doch dieser zu ersetzen (z. B. falls der Käufer die Ware unter dem Handelswert gekauft hätte) also nicht der individuelle Wert.

Der Anspruch auf Ersatz des entgangenen Gewinnes, der im älteren Recht in der Hauptsache nur ex delicto entstand, wird nicht nur im Handelsrecht, sondern auch im modernen bürgerlichen Recht allgemein zuerkannt. Es ist der »individuelle Wert«, der hier im Gegensatze zum gemeinen Wert zur Geltung kommt [1]). Man könnte logisch kaum wesentliches dagegen einwenden, diese Wertschätzung in die Kategorie eines Gebrauchswertes in einem weiteren Sinne einzureihen, denn dem Geschäftsmann ist die Ware Wert im Hinblicke auf sein Geschäftsziel: Reinertrags-Erwirtschaftung; dazu gebraucht er die Ware; sie dient ihm als Zweck-Mittel. Gleichviel, wir wollen davon absehen. Für uns steht eines fest: die *Böhm*sche Auffassung setzt sich jedenfalls über das Rechtsempfinden der massgebenden Kreise hinweg, wenn er die Schätzungsziffer für die Ware seitens des gewerbsmässigen Verkäufers für belanglos erklärt, weil die Gebrauchswertschätzung des Verkäufers fast Null zu setzen sei.

Zu beachten bleibt aber bei der Beurteilung der Erwägungen, die auf Seite des verkaufenden Geschäftsmannes wirksam sind, noch folgendes: im Augenblicke des Verkaufes, also der Preisbestimmung, wird sein Verhalten durch weiter zurück-, ja unter Umständen sehr weit zurückliegende Entschliessungen bedingt, die Freiheit seines Verhaltens wird gehemmt sein. Der Entschluss einzukaufen zwecks Wiederveräusserung erfolgte auf Grund der Differenz zwischen der Preislage auf dem Abnehmer-Markt und jener auf dem Einkaufsmarkt (bei Produzenten auf dem Produktenmarkt einerseits und dem Produktivgüter-Markt anderseits). Was den Minuend anlangt, wäre genauer zu sagen: die voraussichtliche Preislage im Zeitpunkte, in dem wahrscheinlich die Ware würde verkauft werden können.

Die Spannung kann bis zu dem Eintritte dieses Zeitpunktes, da es zum Verkauf dann wirklich kommt, sich vergrössern oder verkleinern. Dass aber eine solche Spannung, u. z. im bezeichneten Sinne positive Spannung, vorhanden bleibe, darauf ist das Interesse des Geschäftsmannes gerichtet, das ist normalerweise Voraussetzung für das Zustandekommen des Verkaufes. Aber natürlich können im konkreten Fall auch auf seiner Seite Interessen anderer Art stärker sein, so vor allem das Interesse an

1) Ueber den »individuellen Wert« vgl. *Düringer-Hachenburg* a. a. O. S. 565 ein sehr richtiges aktuelles Beispiel. Individueller Wert deckt sich mit subjektivem Besitzinteresse.

der Geldbeschaffung (etwa in der Nähe von Wechselfälligkeits-Terminen). Dann konkurriert eben die Dringlichkeit eines Besitzinteresses an der eben sofort erlangbaren Kaufsumme mit dem Interesse an dem Besitz einer höheren Geldsumme, an einem höheren Reinertrage oder Reinertrag überhaupt, und damit kann auch der Spielraum seine Bedeutung als conditio sine qua non gegenüber dem Zustandekommen des Geschäfts verlieren.

Die Wertschätzung der Ware (das ist der Betrag, zu dem, wenn auch später, die Ware verkauft werden kann) wird von der Wertschätzung des Geldes übertroffen. Gerade auf dem am vollkommensten organisierten Markte, an der Börse, entscheidet die Dringlichkeit des Bedarfs an Geld gegen die Wertschätzung des Kaufgutes ausserordentlich häufig und gerade im Börsengeschäft ist zu beobachten, dass der erreichbare Preis die Wertschätzung des Verkäufers für seine Ware bestimmt: die Preiskonzession bei drohendem Kursrückgang bedeutet nichts anderes als diesen Anpassungsvorgang der Verkäufer-Wertschätzung. Nicht nur der eminent kongregale Charakter des Preisphänomens, sondern auch der vielfach polygenetische Grundzug des subjektiven Wertes tritt da in die Erscheinung. Also nicht erst das Preisphänomen, auch die subjektive Grundlage, der Wert schon kann polygenetisch zu verstehen sein. Polygenetisch, aber ohne dass der subjektiven Wesenheit dadurch Abbruch geschehen könnte, denn die höchst individuelle Umgestaltung und Verarbeitung der aus der Umwelt übernommenen Vorstellungen bleibt doch stets das entscheidende, sie muss es bleiben, sonst könnte doch nicht das Nebeneinander von Baisse und Hausse aus identischen Grundlagen Nahrung gewinnen. Die Bilanz, die der sanguinische Optimist A für das Geschäft X aufstellt, wird jedenfalls anders ausfallen als jene, die der pessimistische B aufstellt.

Der polygenetische Zug des subjektiven Wertes ist aber natürlich auch wieder nur als historische Kategorie aufzufassen. Er ist abhängig von dem Grad der Beziehungen des Subjektes zu den Verkehrsvorgängen. In dem Masse, als die Bedürfnisbefriedigung der Einzelwirtschaft immer abhängiger wird von der Verfügung über marktgängige Wertbeträge, schlechthin über Geld, ändert sich notwendig auch ihr Verhalten beim Gelderwerb, durch Veräusserung ihrer Marktware. Mit der Aenderung, vor allem also mit der Steigerung der Beziehungen zum Markt, gewinnen die Eindrücke von dem Interesse und dem dadurch bedingten Verhalten

der anderen Marktbesucher ganz anders Einfluss auf das Urteil des Urproduzenten insbesondere und nur ganz allmählich gewinnen auch in der verhältnismässig isolierten Bauernwirtschaft die Produkte Verkehrswert. Und damit erst erhält auch der Begriff der Produktionskosten in dieser Sphäre einen bestimmten Inhalt.

Aber noch in einer anderen Richtung wird die Preiserklärung durch subjektive Wertschätzungen allein unzulänglich: Es gibt Wirtschaftssubjekte, bei denen die Wertschätzung des Subjekts überhaupt nur sehr unvollkommen denkbar ist, nämlich Kollektivsubjekte. Nicht als wenn eine Menschen g r u p p e als Träger von Nutzinteressen nicht gedacht werden könnte und damit auch, als ob eine solche in ihrem Verhalten von einem Grenznutzen nicht sich leiten lassen könnte. Aber mit dieser Möglichkeit allein ist das Problem der Wertschätzung als Grundlage für die Preisbildung, an denen Kollektivpersonen teilnehmen, nicht gelöst.

Man braucht sich nur die Frage vorzulegen: wie wird der Preis für eine vom Staat zu bauende Brücke für einen Bahnhof oder schlechthin eine Bahnstrecke, für ein Kriegsschiff, für Kanonen, für ein lenkbares Luftschiff usw. bestimmt? Wenn sich schon ungeachtet aller Imponderabilien, die hier herein spielen, die Wertschätzung des Kollektivsubjektes Staat für diese Güter ermitteln liesse: wie steht es denn aber mit der unentbehrlichen Wertschätzung des Preisgutes? — Darauf gibt die extrem subjektivistische Theorie keine zulängliche Antwort, es gibt für die Wirtschaftsführung des Staates und anderer öffentlicher Gebietskörperschaften, bei denen sich die »verfügbaren Mittel«, um als Käufer aufzutreten, nach Massgabe des Bedarfs richten, keinen Grenznutzen dieser Mittel und damit fehlt dann nach dieser Lehre auch der Begriff der Wertschätzung des Geldes für diese Subjekte.

Eine der polypragmatischen Bedeutung der Marktpreise gerecht werdende Auffassung der Preisbildung weist wenigstens darauf hin, dass der kaufende Kollektivorganismus durch seine Organe annähernde Kontrolziffern für die Preisforderungen der Anbieter gewinnen kann, wodurch eine Schranke für diese und gewissermassen ein Ersatz für die fehlende Begrenztheit der Kaufkraft erreicht wird. Dass dann aber allerdings auf Seite der Anbieter ein ausserordentlich charakteristisches Tasten nach dem wahrscheinlichen Maximum der Zahlungsgeneigtheit auftritt, das

lehren reichlich die Lieferungsofferten, die bei solchen Kollektivsubjekten einlaufen. Handelt es sich um Submissionsofferten, dann betrifft das Tasten jene Ziffer, zu der voraussichtlich noch mit grösstem Gewinn der Zuschlag der Lieferung erreicht werden dürfte, wenn nicht andere Spekulationsgedanken im Spiele sind [1]).

3. Die Verirrungen des Objektivismus.

a. Zur Kausalität zwischen Preisbewegung und Kostenänderung.

Wenn man es heute unternimmt, die objektivistische und insonderheit die Kostentheorie zu bekämpfen, läuft man Gefahr, sich der kritischen Einwendung auszusetzen, man rennte offene Türen ein. Hat doch *F. J. Neumann* genügend schwerwiegende Argumente gegen die Kosten als Bestimmungsgründe des Preises ins Feld geführt, von der erfolgreichen Verfechtung selbständiger subjektivistischer Preiserklärungen ganz zu schweigen. So schreibt doch auch *Schmoller*: »Niemand glaubt heute mehr, dass die Aufwendung von Kosten oder Arbeit irgendwo oder wann einem Gut Wert gebe, wenn es nicht zugleich infolge seiner Nützlichkeit und seiner Beschränktheit begehrt ist. Niemand übersieht heute mehr, dass die Produktionskosten nie direkt den Wert und die Preise bestimmen . . .« [2]). Leider liegen die Dinge nicht einmal so, wie *Schmoller* sie annimmt. Es gibt immer noch Theoretiker, die an die absolute Bestimmungskraft der Kosten gegenüber den Preisen glauben. Und *Rau, Macleod, Jevons*, die österreichische Schule und vor allem *Neumann* haben das Dogma von der Primarität der Kosten zu überwinden gesucht, es lebt dennoch in voller Einseitigkeit fort. Die Formulierungen, die *Oldenberg* in der Festgabe für *Ad. Wagner* unternimmt, ist eine Erneuerung der ganz einseitigen extrem objektivistischen Preislehre. Es ist ein sehr energischer Versuch, die Preisphänomene auf den Bestimmungsgrund par excellence »Kosten« zurückzuführen [3]).

1) Beispielsweise sei angeführt, dass für Ausführung einer Brückenarbeit, die von der vergebenden Behörde auf 8000 M. veranschlagt wurde, Offerten zwischen 6000 und 18000 M., für Anstreicherarbeiten, die mit 1500 M. veranschlagt waren, Offerten zwischen 800 und 4000 M. einliefen. Es ist dies ein Beitrag zu der noch zu erörternden Preisbildung nach der Kaufkraft der Kauflustigen.

2) Grundriss II, S. 149.

3) Festgaben für *Adolf Wagner*, Leipzig 1905, Zur Preistheorie von *Karl Oldenberg*, S. 267—292.

Dass der Glaube an diese Lehre nicht erloschen ist, kann nicht überraschen, nur sollte man die absoluten und einseitigen Gläubigen doch wahrlich nicht mehr in den Kreisen der Theoretiker finden. Der weniger tief eindringenden Beobachtung des ökonomischen Getriebes tritt ja eine Tatsachen-Masse entgegen, die sich aufs erste eben nur objektivistisch, und zwar eben im Sinne der Bedingtheit aller Preise durch Kosten deuten lässt. Und es ist auch unschwer zu erkennen, dass gerade Vorgänge des Alltagslebens es sind, aus denen dieser starre Glaube an die Objektivität der Preisgrundlagen seine Nahrung nimmt. Was ganz besonders geeignet ist, das Kosten-Dogma zu fördern, ist der nicht zu leugnende Parallelismus zwischen den Preisen der Genussgüter oder sonstiger insbesondere gewerblicher Produkte einerseits und der Summe der Preise aller Produktivgüter für solche Produkte andererseits, also zwischen Preis und Herstellungskosten eines Gutes.

Mehr noch als die nackte Augenblickstatsache einer solchen Aehnlichkeit der beiden Grössen ist es freilich noch der Parallelismus in den Bewegungen beider Grössen: es drängt sich die Tatsache auf, dass mit der Verbilligung einer Produktion auch die Preise der Produkte zu sinken pflegen, und umgekehrt, dass mit einer Steigerung der Produktionskosten eine Aufwärtsbewegung der Produktpreise in der Regel eintritt.

Hier hauptsächlich setzt denn auch *Oldenberg* mit seiner Beweisführung ein. Allerdings ist diese eine indirekte, denn sie besteht im Kern in einer Bekämpfung der subjektivistischen Preistheorie *Böhm-Bawerk*s und mit der Widerlegung dieser »mit untauglichen Mitteln ausgeführten subjektivistischen Umklammerungsversuche« scheint er das alte klassische Kostengesetz soweit für gerechtfertigt zu halten, dass es für die Kausalität zwischen Kosten und Preis keinen Zweifel geben könne.

Diese Widerlegung der Subjektiv-Theorie besteht einmal in dem Nachweis einer Art Lücke in *Böhm*s Gedankenreihe, der einerseits die Preise durch die Wertschätzung der Grenzpaare, die zum Tausch gelangen, bestimmt sein lässt, anderseits aber zugibt, dass die Wertschätzung der Verkäufer für die Ware im erwerbsmässigen Verkehrsmechanismus annähernd gleich Null sei und dass von den vier Wertschätzungen der Grenzpaare, die die Preisbildung begrenzen, jene der Verkäufer ganz fortfallen. Dieser Bemängelung der *Böhm*schen Preiserklärung ist die Be-

rechtigung nicht ganz zu versagen. Es ist oben (S. 612) schon gesagt worden, dass und aus welchen Gründen die Ausschaltung oder Nullsetzung des Verkäuferinteresses für irrig zu halten ist; zunächst genügt es festzustellen, dass *Oldenberg*s Kritik hierin zutrifft.

Nun zum zweiten Angriffspunkt *Oldenberg*s: *Böhm* gibt zu, dass in einem Ausnahmefall, nämlich bei Warenlieferung auf Bestellung der Wert der Produktionsmittel die Schätzungsziffer der Verkäufer bestimme, dass also die Kosten die Untergrenze des Preises seien. Nach diesem Zugeständnis, meint *Oldenberg*, müsse *Böhm* die Kosten auch prinzipiell als Preisbestimmungsgrund gelten lassen, denn wenn man schon vielleicht darüber streiten könne, ob heute die Produktion auf Bestellung nur einen Ausnahmefall bilde, jedenfalls sei »auch bei Vorratsproduktion zum Verkaufszwecke auf die Dauer und prinzipiell die Produktionsbereitschaft und nicht nur das Produkt Gegenstand des Angebotes« und infolgedessen dürften die Produktionskosten als durchschlagender Faktor der Preisbildung von der Theorie nicht verschleiert werden. Was aber *Oldenberg* zur Begründung dieser These anführt, ist bedenklich dürftig. Er sagt: »In einer Volkswirtschaft, die zum Verkaufszwecke produziert, gewinnt der Begriff des Angebotes eine neue Bedeutung. Das Angebot liegt in der Hand des produzierenden Unternehmers (oder des bei ihm bestellenden Kaufmanns), und was er anbietet, ist auf die Dauer nicht sowohl das fertige Produkt, als die Produktionsbereitschaft, also das Produktionskapital.« Daraus folge: erstens, der anderweitige Gebrauchswert der Ware für den Verkäufer, das ist die Untergrenze des Preises, finde hier seinen Geldausdruck in dem Belaufe des aufzuwendenden Produktionskapitals, also in den Produktionskosten; und zweitens, das Angebot reproduzibler Waren könne sich jeder Nachfrage anpassen, sodass der Preis nicht erst über jene Untergrenze sich zu erheben braucht, um die Mengen von Angebot und Nachfrage zum Gleichgewicht zu bringen. »Daher:« Gravitation des Preises zur Höhe der Produktionskosten, die für seinen Durchschnitt Ober- und Untergrenze seien! Ein Gesetz, dessen mächtiger Einfluss aus der Praxis zu bekannt sei, als dass es nicht einen Ehrenplatz in der Preistheorie beanspruchen dürfte[1]).

1) A. a. O. S. 268.

Vorläufig können wir in unserer Disziplin auf Tatsachen nicht verzichten und können mit Prämissen, die, jede für sich, ein thema probandum darstellen, nicht argumentieren. Die obigen Sätze sind lauter a priori hingestellte Thesen, denen jede reale Basis fehlt. *Oldenberg* hätte ebenso gut sich mit dem letzten Satz begnügen und auf alles vor diesem merkwürdigen »Daher« Gesagte verzichten können. Aber auch die Formulierung des Gravitationsgesetzes ist gänzlich verunglückt, denn dass ein Gravitationsziel eine Schranke nach zwei Seiten für eine Bewegung bilden soll, ist nach physikalischen Möglichkeiten kaum vorstellbar.

Ganz anders steht es mit *Oldenberg*s drittem Vorwurf gegen *Böhm*s Theorie: dieser anerkenne wohl den Zusammenhang zwischen Produktionskosten und Produktpreis, drehe aber die Kausalität um, indem er lehrt, Produktpreis sei Ursache des Preises der Produktionskosten. Diesen Vorwurf stützt er vor allem darauf, dass eine Preisveränderung von einem Produktionsmittel ausgehen und sich auf die Fabrikate fortpflanzen könne und zwar insbesondere auch dann, wenn die Preisveränderung beim Produktivmittel eine dauernde, weil z. B. in einer Vereinfachung des Gewinnungsprozesses begründete ist.

Die Möglichkeit einer solchen Kausalität zwingt uns zunächst zu folgender Analyse aller derjenigen Vorgänge, die als Aenderung der Produktionskosten wirksam werden könnten.

I. Die Verminderung der Kosten kann ihren Grund hauptsächlich aus zwei verschiedenen Quellen herleiten:

1. aus einer Verminderung der Preise der Kostengüter infolge einer Verschiebung des Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage. Diesen Fall hat *Böhm-Bawerk* erschöpfend behandelt[1]) und vor allem den Beweis erbracht, dass eine solche Kostenänderung keine letzte und objektive Ursache, also nur scheinbar ein primär preisbildendes Element ist, dass vielmehr der letzte Grund für eine solche Kostenminderung in der Abnahme der Wertschätzung für die Grenzkategorie von Genussgütern zu suchen ist, für die die betreffenden Kostengüter gleichfalls verwendet werden und deren Preis als der von Grenzprodukten für den Wert der Kostengüter eben massgebend wird.

2. aus einer Vereinfachung des Produktionsprozesses bei der Gewinnung eines Produktivgutes, aus einer Ver-

1) *Böhm-Bawerk*, Wert, Kosten und Grenznutzen. J. f. N. 58. Bd. S. 331 ff., insbes. auch Kapitalzins II, S. 242.

minderung des technisch bisher notwendigen Aufwandes durch irgend eine technische Errungenschaft. Auch diese Möglichkeit sieht *Böhm* vor. Es ist das zweifellos derjenige Fall, bei dem die Primarität der Kosten in dem Kausalnexus am wenigsten widerlegbar scheint. *Böhm* führt die Vereinfachung des Produktionsprozesses auf eine Verminderung des Erfordernisses an menschlicher Arbeitskraft zurück und löst damit diesen Fall genau genommen in den Fall 1 auf: einem Produktionszweig, der infolge technischer Vereinfachung statt 3 Arbeitstagen à 1 Gulden nur mehr 2 zur Herstellung der Produkteinheit, z. B. eines Zentners Eisen, braucht, werden insolange weitere Arbeitskräfte durch das Unternehmertum zugeführt werden, bis durch Vermehrung der Eisenproduktion die Versorgung mit Eisen bis in jene Bedarfsschichten herabreicht, in denen zufolge der Wertschätzung der Eisen p r o d u k t e für den Zentner Eisen nur 2 Gulden statt früherer 3 gezahlt werden kann.

Wir können *Böhm*s Erklärung des Kausalnexus nicht als bloss bedingt richtig ansehen wie *Oldenberg*; aber er nennt das Ding doch nicht beim wahren Namen und so muss er sich von *Oldenberg* nicht ganz ohne Berechtigung entgegen halten lassen, dass nur der Geldwert der Produktionsmittel e i n h e i t, der Arbeitsstunde, durch ihren Produktpreis bestimmt sei, n i c h t d i e Z a h l der zur Herstellung notwendigen A r b e i t s s t u n d e n und dass das Kostengesetz ja eben den umgekehrten Kausalzusammenhang im Auge habe, von dem es besage, dass die Zahl der aufzuwendenden Arbeitsstunden den Preis des Produkts bestimme.

Die Frage nach dem treibenden Element für eine Produktivpreis-Verminderung ist auch ohne solche Abstraktionen lösbar. Hiefür bietet die Praxis in der Tat genügend Fälle, an denen der Kausalität nachgespürt werden kann. Wenn eine einzelne Unternehmung zu einer ersparenden Verbesserung und Verkürzung des Produktionsverfahrens gelangt, ist sie in der Regel ängstlich darauf bedacht, die Verbesserung geheim zu halten. Ja, es muss endlich auch in der Preislehre der Tatsache Beachtung geschenkt werden, dass sich der Wettbewerb der Erzeuger grossenteils sozusagen »pro foro interno« abspielt, das heisst, dass die ganze technische und ökonomische Energie einer Unternehmung darauf konzentriert wird, die Spannweite zwischen Verkaufspreis und Kosten durch Reduzierung dieser zu vergrössern, ohne den Preis hinaufzusetzen. Die Einbeziehung der Rohstoffgewinnung, insbe-

sondere neuestens die Angliederung von Kohlenzechen an verschiedene Halbzeug-, aber auch Fertigfabrikations-Unternehmungen, die Ausgestaltung einer Maschinenfabrik durch Einbeziehung der Giesserei, einer Baumwolldruckerei durch Einrichtung einer Weberei u. dgl., all das sind Massnahmen, um von dem gegebenen Preis ausgehend, an ihm festhaltend eine Ertragserhöhung zu erzielen. Ein Herabgehen mit dem Preis tritt nicht ein, falls nicht das Spekulationsprinzip, hier vorläufig kurz gesagt: die Aussicht, durch billigeren Preis weiteren Absatz und Umsatz zu erreichen, durchgreift. Handelt es sich aber um allgemeine Einführung einer Herstellungsverbilligung seitens vieler oder aller konkurrierenden Verkäufer, dann ist allerdings ein Herabgehen des Preises möglich, ja wahrscheinlich, aber die Kostenverminderung bietet nichts als den Spielraum, vielleicht also den Anlass zur Herabsetzung des Produktpreises, niemals kommt ihr aber die treibende Kraft zu, die ist ausschliesslich im Wettbewerb zu suchen. Dabei kann es auch bei völlig freiem Wettbewerb zu einer Preisbildung kommen, der man von dem Gravitieren nach den Herstellungskosten ganz und gar nichts anmerkt. Wenn in den sechziger Jahren Holzstofffabriken in Bayern in drei Jahren vollständig amortisiert werden konnten, wenn Zuckerraffinerien Jahre hindurch hundert Prozent Reinertrag abwerfen konnten, wenn Eisenhandelsgeschäfte Jahrzehnte hindurch mit einem Durchschnittsgewinn von 40—50 Prozent arbeiten konnten, wenn Farbwerke mehrere Jahre hintereinander trotz scharfer Konkurrenz zwischen 20 und 30 Prozent Dividende verteilen können [1]), ohne dass da irgendwelche Koalitionen vorgelegen hatten, so sind das kaum Symptome, die die Kosten als die »Ober- und Untergrenze« für den Durchschnitt des Preises erscheinen lassen.

Es entspricht aber auch einfach nicht den Tatsachen, wenn behauptet wird, mit der Verbilligung der Produktion, sei es eines Produktivgutes, sei es des Genussgutes selbst, müsse auch der Preis des letztgenannten fallen. Die Verbilligung kann und wird

1) Wir haben hier durchweg Fälle aus der Praxis im Auge, die uns von den Besitzern oder Leitern der betreffenden Unternehmungen teils in Deutschland und Oesterreich, teils in Holland im Vertrauen bekannt gegeben wurden. Eine ganze Reihe anderer Industrien und Handelszweige könnte noch namhaft gemacht werden. Aber leider hat der Theoretiker bei all diesem Beweismaterial zumeist mit dem Missstand zu rechnen, dass es sich um vertraulich gemachte Mitteilungen handelt, die die Anführung von Namen ausschliessen.

völlig spurlos für die Käufer vorübergehen, solange nicht in der Marktlage, u. z. insbesondere im Ueberangebot oder Spekulationsprinzip die Veranlassung und das treibende Element gegeben sind und selbst dann ist gar nicht selten das Ausbleiben des Preisrückganges zu beobachten[1]).

Bezüglich des Einflusses technischer Fortschritte auf die Preisgestaltung ist auf folgendes zu verweisen. Fast von jeder wichtigeren Errungenschaft der modernen Technik gilt es, dass sie in zwei zeitlich oft weit auseinander fallenden Akten Realität gewinnen. Der erste Akt spielt sich ab mit der naturwissenschaftlichen Entdeckung des stofflichen oder dynamischen Kausalzusammenhanges, der in einer Produktion oder einer Transportleistung Bedeutung gewinnen kann. Dieser erste Akt bedeutet also die Auffindung eines technischen Prinzipes, dessen Fortschrittlichkeit überwiegend in einer Verwertung bisher zu wenig oder gar nicht ausgenutzter Naturstoffe und Kräfte besteht. Der zweite Akt umfasst dann aber in der Regel erst diejenige Ausgestaltung dieser naturwissenschaftlichen Idee und des in ihr enthaltenen technischen Prinzips, durch die die ökonomische Nutzbarmachung erreicht wird. Das heisst aber nichts geringeres als Jahre und Jahrzehnte lange technologische und rein wissenschaftliche Studien und Forschungen, um den aufgefundenen Weg zur Erreichung einer technisch relevanten Wirkung dermassen zu vervollkommnen, dass aus der Begehung dieses Weges ökonomisch ein Nutzen erwächst, dass also durch eine Verminderung der Produktions- oder Leistungskosten entweder an sich grösserer Gewinn für den Unternehmer oder sogar eine Herabdrückung des Preises und damit eine Erweiterung des Verwertungsgebietes gleichzeitig aber auch eine Ertragsteigerung bewirkt werde. Eine technisch-wissenschaftliche Entdeckung wird demnach erst dann ökonomisch brauchbar, praktisch anwendbar, wenn die Produktion

1) Ein Beweis dafür, dass die Kostenermässigung trotz uneingeschränkt herrschender Konkurrenz nicht zu einer Preisermässigung führen muss, liegt auch darin, dass die Verbilligung des Transportes nach einem bestimmten Konsumgebiete, die also vielen Lokalkonkurrenten gleichmässig zu gute kommen muss, auf die Preisgestaltung dort gar keinen Einfluss haben kann. Als nach einem weltberühmten Badeort durch einen Bahnbau die Beschaffung jedweder von auswärts zu beziehenden Ware erheblich verbilligt wurde, haben die Badegäste von dieser Kostenminderung nichts zu spüren bekommen. Die Unternehmer, namentlich Gastwirte und Kaufleute konnten eben damit rechnen, dass die Preise der vorhergegangenen Saison ohne irgendwelche Gefährdung des Absatzes wieder gefordert werden können.

oder sonstige Leistung auf dem neuen Wege mindestens die Einpassung in die herrschende Preislage der Produkte ermöglicht. Oft genug schon konnte man beobachten, wie schwer eine naturwissenschaftliche Errungenschaft, die technische Verwertbarkeit versprach, sich durchkämpfen musste, bis die Voraussetzungen für den Umweg derartige geworden sind, dass die Einschlagung desselben volkswirtschaftlich möglich und deshalb auch erst dauernd gesichert ist. Und das gilt ebenso von der Einführung eines Kraftersatzes, einer mechanischen Neuerung, insbesondere von einer maschinellen Ausgestaltung eines Verfahrens wie von der Verwendung neuer Stoffe [1]).

Sofern technische Fortschritte der Erreichung einer besseren Qualität eines Produkts oder einer Leistung, also eines höheren Grades von Vollkommenheit des Verkehrsobjektes zu dienen geeignet sind, tritt allerdings das Erfordernis einer unbedingten Einfügung in die herrschende Preislage und damit die Abhängigkeit der Verwendung einer solchen technischen Errungenschaft vor der Anpassungsfähigkeit einigermassen in den Hintergrund. Nur zu oft handelt es sich dabei ja auch um Geschmacks-, also ästhetische Regungen, die für wirtschaftliche Kalküls geradezu als Imponderabilien erscheinen. Ist dies der Fall, dann greift aber für die Preisbildung ein anderes Preisbestimmungsprinzip mehr ein, ja es tritt geradezu in den Vordergrund, das ist das Spekulationsprinzip, das, wie noch zu zeigen sein wird, geradezu in der richtigen Einschätzung der Kaufkraft der Kauflustigen seitens des Unternehmers gipfelt und über die Anlehnung der Preisbildung an die Kosten sich vollständig hinwegsetzt. Die Kosten und die Kostenerhöhung, die ein solcher technischer Fortschritt in sich

---

1) Ein solches allmähliches Durchringen einer naturwissenschaftlich längst erkannten Möglichkeit eines technischen Fortschrittes spielte sich in den letzten Dezennien in der chemischen Welt ab. Anfangs der siebziger Jahre schon ist es gelungen, Indigo synthetisch darzustellen, aber die Darstellung hing noch an der Verwendung von Benzoesäure, die auf überaus kostspieligen Wegen aus Benzoeharzen gewonnen werden musste. Spätere Darstellungen aus Bittermandelöl waren gleichfalls noch zu teuer, der Umweg ergab höhere Preise, war unwirtschaftlich. Erst mit der Entdeckung, dass das Naphtalin des Teers, also sozusagen ein Abfallstoff, die Grundlage für die Darstellung der amidierten Benzoesäure bilden könne, war die Voraussetzung für die Wirtschaftlichkeit des Umweges gegeben (1898) und damit jene Sachlage in der Indigodarstellung, die die deutsche Farbenindustrie heute als Siegerin über den natürlichen indischen Farbstoff erkennen lässt. Auch das Problem der Verwertung des in der Luft vorhandenen Stickstoffs hatte ein ähnliches Schicksal.

schliesst, werden, je mehr derartige Geschmacksmomente mitspielen, umso bedeutungsloser. Auf der richtigen Einschätzung und Erfassung solcher ästhetischen Regungen baut sich eine Art Monopolstellung des Unternehmers auf[1]).

II. Betreffs der möglichen Einwirkung einer Produktionskosten-Erhöhung auf die Preise der Genussgüter eröffnet sich gleichfalls wieder ein umfassendes Gebiet von Verkehrsvorgängen, die unter dem bedingungslosen Druck des Kostengesetzes zu stehen scheinen, die also auf die Kosten als das primäre Element in dem Zusammenhang zwischen Preis und Kosten hinzuweisen scheinen. Und gerade in dieser Richtung ergibt sich eine Reihe wichtiger Gegenargumente, insbesondere insoferne bis auf die letzten durch Produktionskosten nicht mehr erklärbaren Preise von Produktionsfaktoren, vor allem auf die menschliche Arbeit zurückgegangen wird.

Woher können Kostensteigerungen überhaupt, also auch solche von Produktivgütern kommen? Da ein Rückfall im technischen Wissen und Können im allgemeinen nicht in Betracht gezogen zu werden braucht, werden drei Fälle zu unterscheiden sein. Eine Kostensteigerung kann herrühren:

1. entweder von einer Steigerung der Nachfrage nach Kostengütern bei gleichbleibendem Angebot;

2. von der wachsenden Schwierigkeit in der Gewinnung von

1) Nur nebenbei sei aber hier bemerkt, dass die Bedeutung solcher ästhetischen Einflüsse nicht überschätzt werden darf. Beispielsweise sei hier die Wirkung einer technischen Vervollkommnung auf die Preisbildung in der Farbenindustrie erwähnt. Auch hier bildet die gegebene Preislage einer Farbe in der Hauptsache den Ausgangspunkt. Alle Bemühungen der technischen Leitung sind darauf gerichtet, mit neuen, wenn möglich schöneren, gleichzeitig auch besseren, d. h. besser verwendbaren Farben auf den Markt zu kommen. Die Auffindung eines neuen und noch so schönen Farbstoffes genügt aber durchaus nicht, er muss vor allem mit seinen Produktionskosten annähernd in die Preislage der nächstverwandten Farbstoffe eingefügt werden können. Ist nun ein solcher neuer Farbstoff, z. B. eine Nuance in Rot, der sich durch hervorragende Echtheit oder andere besondere Qualitäten vor den gleichartigen bisherigen auszeichnet, oder ein solcher, der eine neue Nuance bedeutet, gefunden, also ein gewisser Produktionserfolg errungen, so ist die Wirkung die, dass die Konkurrenzunternehmungen, die diesen neuen Farbstoff nicht bieten können, mit dem Preise jener Farbstoffe, die durch den neuen verdrängt zu werden drohen, herabgehen. Es ist wohl auch in solchen Zusammenhängen das Gegenteil des Kostenprinzipes zu erkennen, geradezu ein Symptom dafür, dass die Preise nicht nach den Kosten gestaltet werden, sondern erst dann auf die Kosten herabgedrückt werden, wenn die Kauflust der Konsumenten für das bisherige Erzeugnis zu schwinden droht.

Produktivgütern infolge Kargerwerdens der Natur schon bei gleich bleibender Nachfrage; sie kann aber auch

3. bestehen, wenn bei steigender Nachfrage das entsprechende Wachsen des Angebotes, also die Produktionssteigerung nur mit grösserem Kostenaufwand erreicht werden kann (Abnahme des technischen Ertrages, der technischen Ergiebigkeit).

Die Analyse dieser Kostensteigerungs-Möglichkeiten ergibt für den ersten Fall unverkennbar subjektive Werttatsachen als letzten Grund. Die Steigerung der Nachfrage nach dem Kostengut K, das zur Gewinnung des Genussgutes A erforderlich ist, wird entweder ausgelöst durch eine Nachfragesteigerung für dieses Gut A oder aber für andere Produkte von K, die Güter B, C u.s.f., die, gleichviel ob Grenzprodukte, jedenfalls auch wertbestimmend für das Kostengut K sind. Es kann also dieser Fall offenbar für die objektive Preistheorie nicht geltend gemacht werden. Anders scheint es mit dem zweiten Fall, der mit dem dritten für unsere Untersuchung zunächst als identisch anzusehen ist, in beiden Fällen wird ein auf die Produkteinheit entfallender Mehraufwand notwendig. Es ist das jener Fall von Produktions-Verteuerung, der, soweit die Geschichte des Gewerbfleisses reicht, seine Spuren zu zeigen scheint, der immer wieder aktuell geworden ist, vor allem immer wieder dann, wenn nach einer Periode extensiver Naturausbeute die Intensivierung der Rohstoffgewinnung eingetreten ist[1]). Aber wir brauchen gar nicht notwendigerweise nur auf Gewinnungsverhältnisse von Naturstoffen Bedacht zu nehmen, ebenso zwingend scheint der Kausalzusammenhang einer Fortpflanzung der in der Kostengut-Beschaffung eingetretenen Erschwerung und Verteuerung auf die Produktpreise, wenn ein Monopolprodukt als Kostengut in Verwendung kommt. Es ist jene wirtschaftlich so wichtige Tatsache technischer Natur, die das Geschäftsleben unserer Tage so ausserordentlich in Atem hält. Und in der Tat scheint nichts so einleuchtend, als dass man es mit einem unüberwindlichen objektiven Element zu tun hat, das als letzter Bestimmungsgrund einer Preisbewegung wirkt, wenn z. B. eine Baumwollweberei mit einem Tageskonsum von 3 Waggon Kohlen infolge der Mehrforderung der Kohlenwerke um 40 Kronen pro Waggon die Kostenerhöhung

1) Ein typischer Fall von solcher Produktionsverteuerung mit nachhaltigen Wirkungen ist die Irrationalität des älteren Bergbaus. Die Bergbau-Geschichte der österreichischen Alpenländer weiss davon reiche Kunde zu geben.

von 36000 Kronen im Jahr auf rund 13 Millionen Meter Stoff verteilt. Zwar beträgt die Kostenerhöhung auf einen Meter nur 0,2 bis 0,3 Heller, aber grundsätzlich erscheint es selbstverständlich, dass der Preis doch auch mit Rücksicht auf solche kleine Kostenerhöhungen hinaufgehen muss[1]).

Allein die Dinge liegen doch noch etwas anders und die zwingende Kraft dieser Kausalität ist recht labil.

Um bei obigem Beispiel zu bleiben und damit möglichst konkret zu argumentieren: die Unsicherheit dieses Zusammenhanges fängt schon damit an, dass der Kohlenproduzent, dessen Gründe für die Preiserhöhung wir zunächst nicht weiter zu verfolgen haben, nicht im entferntesten zaudern wird, eine gewisse Nachgiebigkeit zu bekunden, ja vielleicht von der Erhöhung des Kohlenpreises ganz abzustehen, wenn 1. die Kohlenmarktlage es ihm erwünscht erscheinen lässt, sich diesen Grosskonsumenten zu erhalten und 2. die allgemeine Wirtschaftskonjunktur und insbesondere die Situation in der Baumwollindustrie gedrückt ist oder 3. der Webereibesitzer ihm eröffnet, er könnte auf die Lieferung verzichten, da er sich anderweitig besser versorgen könne (etwa durch Inanspruchnahme von Wasserkraft). Damit der Kohlenlieferant seine Erhöhung durchsetzen kann, müssen also verschiedene Voraussetzungen erfüllt sein. Für unsere Betrachtung ist aber vor allem die Frage wichtig, wie es mit der Fortpflanzung der Kostenerhöhung steht. Wird die Weberei auch ihrerseits zur Erhöhung ihrer Produktpreise schreiten, nachdem der Kohlenlieferant höhere Preise gefordert hat? — Bei den annähernd vielleicht zwischen 30 und 40 Heller betragenden Durchschnittskosten eines Meters fertiger Ware wird der Weber die Verteuerung des Brennmateriales zwar nicht ohne weiteres hinnehmen und sich gegenüber dem Kohlenlieferanten gegen die Erhöhung zu wehren suchen, aber er wird, falls dies ohne Erfolg bleiben sollte und nicht anderweitige Produktionsfaktoren auch noch gleichzeitig teurer geworden sind, von einer Hinaufsetzung der Gewebepreise seinerseits absehen.

Worauf wird es darnach schliesslich ankommen, ob die Kostengut-Verteuerung sich weiter fortpflanzt? Kurz gesagt ein-

1) In der Deutschen Wirtschaftszeitung Bd. I (1905) führt Ingenieur *Sperlich* aus, wie häufig es vorkommt, dass die Fabrikleitungen von der Berücksichtigung geringfügiger, allmählich aber in Summe ganz erheblicher Kostensteigerungen absehen.

mal darauf, ob bisher zwischen dem Geschäftsrohertrag und den Gesamtkosten ein entsprechender Spielraum bestand, und zum zweiten, ob der durch eine Kostengut-Verteuerung betroffene Unternehmer, in unserem Falle der Weber, ohne Absatzbeeinträchtigung seine Produktpreise erhöhen kann. Wo und in solange ein gewisser Spielraum besteht und damit natürlich ein Reinertrag in entsprechender Höhe erzielt wird, ist die Fortpflanzung der Produktionskosten-Erhöhung sehr in Frage gestellt. Das Entscheidende bleibt aber die Stellung des Fabrikanten auf dem Markt seines Fabrikates gegenüber dem Publikum. Das Verhalten des Publikums wird möglicherweise durchaus nicht einheitlich und gleichartig sein, und es wird der Weber für gewisse Kategorien von Geweben in der Lage sein, höhere Preise zu fordern, für andere dagegen absolut nicht; er wird vielleicht die ganze Betriebskostenerhöhung an einem Zehntel der Fabrikate (etwa den teuren Artikeln) hereinbringen, vielleicht gar nicht. Kauflust (Wertschätzung der Ware) und Kaufkraft des Konsumenten sind in letzter Linie die entscheidenden Instanzen, von deren Machtspruch die Fortpflanzung einer Produktionskosten-Erhöhung abhängt. Und damit sind wir wieder an demselben Punkt angelangt wie bei der Prüfung des Zusammenhanges zwischen Produktionskosten-Verminderung und Produktpreis: *in den subjektiven Grundlagen der Verkehrsvorgänge müssen die Voraussetzungen erfüllt sein, damit überhaupt das objektive Kostenelement als preisbestimmend wirksam werden kann.*

Aber allerdings verwirren sich hier die Fäden zu einem Knoten, und die Gefahr, den Blick dafür zu verlieren, wo sich die einzelnen Fäden fortsetzen, ist nicht gering. Was man ganz überwiegend im Geschäftsleben beobachten zu können meint, ist das zeitliche Nacheinanderfolgen: erst Kostengut-Verteuerung, dann Produktpreis-Erhöhung. Erst steigen die Kohlen, das Kupfer, das Eisen u. s. f. im Preis und dann »sind die Fertig-Produzenten, Halbzeugverbraucher u. s. w. genötigt« ihre Preise hinaufzusetzen. So tritt der Zusammenhang regelmässig am schärfsten in die Aussenwelt. Man sieht aber in der Regel nicht:

1. dass in den Zechen-Kontoren, den Schreibstuben der Hüttenwerke u. s. f. schon geraume Zeit hindurch die Aufträge und Einkäufe immer zahlreicher und dringender geworden sind, dass man dort das Auftauchen neuer, junger Unternehmungen unter

den Kunden wahrgenommen hat, dass die Zechen und Hütten den Aufträgen schon nur mehr mit wachsenden Schwierigkeiten nachzukommen vermochten, dass das Produktionsvermögen immer mehr und vereinzelt aufs äusserste angespannt worden ist, ja, dass längst der Preis der Fertig-Produkte gestiegen ist[1]), kurz dass also die Merkmale hoch- und unablässig steigender Nachfrage zur Genüge vorlagen, b e v o r jenes Hinaufsetzen der Produktivgüterpreise den Rohstoff- und Halbzeugverbrauchern und dem Publikum »versetzt« wird. Und ebenso entgeht es weiteren Kreisen zumeist, dass, was die Verteuerung des Kostengutes Arbeitskraft anlangt, den Lieferanten derselben längst vorher Symptome des gesteigerten Bedarfes nach solcher und damit Kennzeichen des leistungsfähigeren Marktes entgegengetreten sind, die den Entschluss zur Lohnbewegung ausgelöst haben[2]).

2. Was man ferner nicht, jedenfalls nicht genügend zu beachten pflegt, ist die eigentümliche Funktion des Unternehmertums, wie ein Prellblock zu wirken. Die Rohstoff- und Halbzeugverbraucher vor allem, aber auch Unternehmungen in anderen Produktions- und Zirkulationssphären fügen sich zunächst mehr oder minder bereitwillig in die von den Rohstoff- und Halbzeugerzeugern diktierten Preiserhöhungen für Produktivgüter und setzen dagegen ihrerseits die Preise ihrer Produkte hinauf. Sie nehmen den Stoss auf, den ihre Kalkulation vor allem erhalten hat, in der Ueberzeugung, ihn weiter fortpflanzen zu können. Vielleicht gelingt ihnen diese Fortpflanzung der Stösse geraume Zeit, aber eines Tages erweist sich ihre Kalkulation als verfehlt; die Abnehmer verweigern den Preis, und man ist zu Konzessionen gezwungen, um nach Marxens Zauberformel G-W-G[3]) nur überhaupt zu Geld zu kommen. Solche Konzessionen brauchen natürlich

1) Dazu zu vgl. *Schumpeter,* Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre in *Schmollers* Jahrb. 31. Jahrg. S. 597.

2) Es wäre lohnend, einen eingehenden Vergleich über die Kurve der Geschäftsintensität und die Zifferngestaltung der Arbeitskämpfe zu unternehmen seit der Zeit, da die Arbeitskämpfe planmässig, wirtschaftlich und weniger impulsiv eingeleitet werden.

3) Selbstverständlich weigern sich die Halbzeugverbraucher oft auch, diese Prellblock-Rolle zu spielen, und es kommt dann zu solchen Zuständen, wie sie zur Zeit in den Vereinigten Staaten (Ende 1907) in die Erscheinung getreten sind: die hohen Rohstoff- und Halbzeugpreise erwiesen sich gegenüber den nach der Bestellung dieser Produktionsmittel erst eingetretenen Preisrückgängen in den Fertigfabrikaten als uneinbringbar und es kam zur Widerrufung der Bestellungen.

durchaus nicht immer zum Zusammenbruch zu führen, aber sie führen zu Verlusten, Abschreibungen vom Wert des Lagerbestandes, Dividendenlosigkeit u. dgl. m.

Für unsere Betrachtung ist noch die Frage wichtig, wie weit die Korrektur der Produktivgüterpreise von den Konsumenten aufwärts vor sich geht. Geht unter dem Einfluss schlechter Verkäuflichkeit der Preisdruck vom Händler auf den Fertigfabrikanten, von diesem auf den Halbzeugerzeuger und von diesem auf den Rohstoffproduzenten weiter, so dass dieser sich zu einem Nachlassen im Preis und eventuell zur Rückkehr auf den ursprünglichen Preis des Produktivgutes herbeilässt? — Die Antwort auf diese Frage gibt die Geschichte der Krisen und die Bejahung der Frage liefern bereitwilligst Tausende von Produzenten für den grossen Markt. Wer nur einigermassen Gelegenheit hat, in den Geschäftsverkehr vom Schreibtisch des Fabrikanten aus Einblick zu gewinnen, dem wird das Bestehen eines ursächlichen Zusammenhanges für die Preisbildung in dieser Richtung unzweifelhaft bleiben[1]. Wir kommen darauf zurück.

Wir verweisen auf folgenden uns bekannt gewordenen Fall: Die Mehrzahl der Unternehmungen einer bedeutenden Fertig-Industrie (der Textilwarenbranche) hat sich nach langen Verhandlungen zu einem Tarif vereinigt, der mit Rücksicht auf die fast in allen Kostenkontis eingetretene Preiserhöhung konstruiert wurde. Die Initiative zur Preisvereinbarung ist also unverkennbar bei der Kostenänderung zu suchen. Aber mit dieser Tarifvereinbarung hat die Sache noch nicht ihr Ende. Nun werden erst die Reisenden mit dem Mustersortiment ausgesendet, und die endgültige Inkraftsetzung des Tarifs hängt davon ab, wie die Bestellungen auf der Grundlage des neuen Tarifes von den Reisenden der Firmen einlaufen. Mit grosser Spannung sehen die Unternehmer dieses Industriezweiges dem entgegen, was die kommenden acht bis zehn Wochen bringen: den Erfolg der Vereinbarung oder die Fruchtlosigkeit ihrer Einigungsbestrebungen.

Derartige Fälle aus der Praxis könnten in grosser Zahl angeführt werden. Durch das beschränkte Vorkommen von Juraschieferplatten, die für Lithographiezwecke verwendbar sind, ist die Solnhofer Steinbruchindustrie fast im Besitz einer natürlichen Monopolstellung, gleichwohl ist die kürzlich eingetretene Lohnerhöhung an den Plattenpreisen fast ganz spurlos vorübergegangen. Die in letzterer Zeit erschienenen

---

1) Interessant ist — es sei dies nur nebenbei hier bemerkt — dass die Art der Preisgestaltung im Detailabsatz mit allen ihren Eigentümlichkeiten sogar auf die Lohnbemessungsweise zurückwirken kann. Die Gold- und Silbertressenfabriken haben vielfach nach dem Orient Absatz. Dort werden z. B. gewisse Silberborten in Stücken von etwa 48 Lot gehandelt und das hat zur Folge, dass der Weberlohn (meist verlagsmässig organisierter Betrieb), der sonst nach der Länge bemessen zu werden pflegt, für diese Sorten von Gold- und Silberborten nach diesem Gewichtsquantum bemessen wird.

Geschäftsberichte von Industrieunternehmungen verschiedenster Art weisen ungemein häufig Wendungen auf, wie die folgende beispielshalber wiedergegebene: ».... das Geschäftsjahr stand völlig unter dem Eindruck der aussergewöhnlichen Hausse im Rohmaterialmarkt, sowie der Teuerung fast sämtlicher Fabrikations- und Betriebsmaterialien. Die Gesellschaft musste ihre Verkaufspreise erhöhen, ohne jedoch einen den Mehrkosten auch nur einigermassen entsprechenden Aufschlag erzielen zu können.«

Das technische Gesetz vom abnehmenden Ertrag kommt bekanntlich auch auf industriellem Gebiete vor und äussert auch ökonomisch seine Wirkungen. Eine dieser Wirkungen besteht u. a. darin, dass der Uebergang zu technisch grösserer Vollkommenheit bedingt ist von der Erreichung einer gewissen Preishöhe für die Leistung, die durch die technische Neuerung vervollkommt werden soll.

Ein solcher Fall spielt im Schiffahrtsverkehr eine bedeutsame Rolle. Die Grenze für die Schiffgeschwindigkeit wird durch die Rentabilitätsfrage gezogen, und diese ist ein Ergebnis aus Geschwindigkeitskosten, nämlich insbesondere Maschinenkosten und Kohlenverbrauch einerseits — Preislage also Höhe der Frachtsätze anderseits. So betragen für die Verbindung Havre-New York und zurück [1]:

bei einer Geschwindigkeit	die Fahrtdauer	die Kosten im ganzen	Kosten pro Stunde
11 Knoten in der Stunde	288 Stunden	136 000 M.	236 M.
16 » » » »	198 »	236 000 »	588 »
21 » » » »	151 »	435 000 »	1440 »

Die Geschwindigkeitssteigerung um 31 Prozent bedeutet eine Kostenerhöhung um 84 Prozent, und es ist ohne weiteres klar, dass derartige Fortschritte nur möglich sind, wenn die entsprechend höheren Roheinnahmen gesichert sind, das heisst eben auch nichts anderes als Abhängigkeit, also Sekundarität der Kostenaufwendung von bez. gegenüber der Preisgestaltung.

Fassen wir zusammen, was sich aus unseren Betrachtungen über den Einfluss der Kostenänderung auf den Preis ergibt.

In den Vordergrund zu stellen ist: dass von den Objektivisten die zwingende Kraft einer Kausalität angenommen wird, für die sie den Beweis schuldig bleiben; wenn mit der Verbilligung des Eisens der Schienenpreis zurückgeht, so ist damit noch nicht das geringste über die causa agens dieses Parallelismus gesagt. Es bedarf vielmehr erst einer Erklärung. Und die gewinnen wir am besten aus der Beobachtung der Kostenverminderung in ihrer Wirkung innerhalb einer monopolistisch gestalteten Produktion einerseits und in einer unter dem Druck der Konkurrenz der Verkäufer stehenden andrerseits: Das Verlangen nach Absatz-

1) *Haarmann*, Die ökonomische Bedeutung der Technik der Seeschiffahrt 1907, Zit. *Dix*, Auf den Hochstrassen des Verkehrs. Vgl. auch *Schüller*, Schutzzoll und Freihandel, insbes. S. 18.

erweiterung zum Zweck der Ertragsteigerung ist das treibende Element, das den Entschluss zur Preisermässigung auslöst. Die Kostenverminderung hat nur die Bedeutung, dass sie den Spielraum, den Aktionsradius für ein solches spekulatives Vorgehen schafft oder erweitert. Die causa agens für den Parallelismus zwischen Kosten und Preis ist bei einer Kostenminderung nie diese, sondern für den Monopolisten die auf unbezweifelbar subjektive Motive zurückzuleitende Absicht der Geschäftsausdehnung, für den im Wettbewerb stehenden Geschäftsmann entweder gleichfalls diese Absicht, oder aber die Besorgnis um die Aufrechterhaltung des bisherigen Absatzkreises, oder endlich wohl auch — und das ist durchaus nicht u. z. auch für den Monopolisten nicht so ausnahmsweise zu beobachten — der Verzicht auf die grössere Gewinnmöglichkeit. Wir wollen jedoch von dieser Möglichkeit, die für den erwerbswirtschaftlichen Verkehrsorganismus jedenfalls nicht charakteristisch ist, absehen.

Die Kostensteigerung dagegen weist in einer Richtung allerdings auf einen Einfluss hin, den wir als subjektiven nicht mehr erkennen können, für den ein ausserhalb der menschlichen Natur liegendes Ursprungsgebiet nicht bestritten werden kann. Sofern die Kostensteigerung im letzten Grunde auf eine unerlässliche Erhöhung des notwendigen Arbeitsaufwandes bei Gewinnung von Naturprodukten zurückzuleiten ist, auf das rein technische Verhältnis zwischen Kraft und Last in der Produktivgut-Gewinnung, also auf ein absolut Objektives: insofern, aber auch nur insoweit hat man einen Kausalnexus vor sich, der die Proportionalität von Tauschwert und Arbeitsaufwand, also geradezu den Inhalt des *Marx*schen Wertgesetzes wahrscheinlich macht.

Allein dieser ursächliche Zusammenhang oder etwa gar noch allgemeiner diese Proportionalität zwischen Kostenänderung und Tauschwertbewegung ist, wie wir hier nochmals hervorheben, ausserordentlich beschränkt hinsichtlich des Geltungsumfanges; sie ist begrenzt: erstens insofern es nur ein ganz spezieller Fall der Kostenänderung ist, bei dem sie überhaupt zutrifft, nämlich Aenderung der technischen Produktivität, zweitens insofern diese Proportionalität nur nach einer Richtung, nämlich in der Richtung einer Preissteigerung wirksam werden kann, insbesondere aber drittens — und das ist nämlich für die Notwendigkeit der Kausalität und damit für das Mass an Regelmässigkeit entscheidend — in der Richtung, dass die Kausalität

nicht wirksam wird, dass die Wirkung der Kostensteigerung nicht platzgreift, die Produktpreiserhöhung nicht Realität wird, wenn nicht gewisse Voraussetzungen in der Gestaltung anderer u. z. subjektiver Preisbestimmungsgründe erfüllt sind. Obwohl demnach in diesem Falle die Initiative zur Preisänderung, also zu einer neuen Preisgestaltung von der objektiven Tatsache ausgeht, so ist gleichwohl die Erklärung[1]) für den daraufhin zustande kommenden Preis in dem Verhalten der Subjekte zu suchen.

Dieses »Verhalten« der Subjekte braucht übrigens kein aktives schlechthin zu sein, kein solches, das Initiative gebend in der Aussenwelt sich dokumentiert. Es genügt die Vorstellung, dass, kurz gesagt, die Konsumenten-Rente nach *Marshalls* Terminologie, nach *Liefmann* richtiger gesagt, der Ertrag der Käufer kleiner geworden ist. Die Spannung zwischen Besitzinteresse am Gut und am Wertopfer für dasselbe (also die nicht absorbierte Opferbereitschaft), nimmt ab. Es handelt sich also nur darum, dass der Ertrag des Grenzkonsumenten ein namhafter ist, dann ist die Preiserhöhung durch die objektive Tatsache der Steigerung des technischen Produktionsaufwandes veranlasst und ohne Aenderung in den subjektiven Voraussetzungen ermöglicht. Nur eine Wirkung in den persönlichen Kaufkraftverhältnissen wird eintreten.

Jedenfalls hätte *Oldenberg* zur Bekräftigung seiner Behauptungen von der Primarität der Kostengrösse für den Preis, besser noch die preiserhöhende Wirkung einer Kostensteigerung herangezogen als die preisdrückende einer durch technische Fortschritte eingetretenen Kostenverminderung [2]).

---

1) Wir nehmen mit diesem Ausdruck »Erklärung« die unseres Erachtens glückliche Formulierung der These von der Selbständigkeit der Preise gegenüber den Kosten der Herstellung auf, die *Schumpeter* a. a. O. geprägt hat: Ein Preis kann nie durch die Kosten erklärt werden. Begrifflich ist damit nicht ausgeschlossen, dass eben die Kosten als weiteres Verursachungsmoment einen konkreten Preis mitbestimmen können. Aber nicht beistimmen können wir *Schumpeter*, wenn er erläuternd hinzufügt, die Bedürfnisse seien die treibende Kraft, die Kosten höchstens ein Hemmschuh. Wir können nicht die Bedürfnisse als treibende Kraft gelten lassen für eine Preisänderung, die sich bei gleichbleibender Nachfrage vollzieht. Und dass diese Konstellation vorkommt, wird *Sch.* wohl kaum in Abrede stellen wollen. Aber — und damit kommen wir auf das im Texte Gesagte zurück — die treibende Kraft »erklärt« noch nicht die Erscheinung schlechthin.

2) Auch diese Beschränkung des Kostengesetzes ist bei *Philippovich* (a. a. O. § 88 Z. 2/4) hervorgehoben.

b. Ergänzendes Material zum Induktivbeweis gegen die Kostentheorie.

Weder die Nachweisung der Irrigkeit der *Oldenberg*ischen Auffassung noch die engen Grenzen und die essentiale Bedingtheit der erörterten Kausalität zwischen Kosten und Preis entheben nach dem Vorstehenden von der Aufgabe, ja im Gegenteil sie verpflichten, zu prüfen, wie weit auch sonst noch »die Notwendigkeit des Kostenaufwandes für die Erlangung von Produkten als Ursache und Mass des Preises« Geltung hat.

Die Verpflichtung ergibt sich aus der Notwendigkeit einer sozusagen tunlichst realistischen Basis nicht nur einer jeden positiven Preislehre, sondern auch der Kritik. Da empfiehlt es sich, nach Möglichkeit auch von deduktiven Beweisführungen abzusehen. Die folgenden Ausführungen sollen denn eigentlich wieder nur ergänzend neuerdings auf leicht zu beobachtende Vorgänge und Erscheinungen des Wirtschaftsverkehrs die Aufmerksamkeit lenken, deren etwas sorgsame Analysierung den negativen Beweis erbringt, dass die Kostentheorie nicht allein in der von *Oldenberg* gewählten Form und Fassung sondern auch in allen anderen allgemeinen Formulierungen unhaltbar ist.

Als »ergänzend« muss sich dieser Teil der Abhandlung einführen, da ja zahlreiches Material in dieser Richtung als Beweismittel verwendbar in der Literatur schon gesammelt ist, wobei in erster Reihe an *F. J. Neumann* zu erinnern ist [1]), in zweiter Reihe, weil schon mit mehr Bedachtnahme auf deduktive Bedingtheiten, *Philippovich*.

I. Die Herstellungs- oder Gewinnungskosten können immer dort und immer dann nicht als Ursache und Mass des Preises gelten, wo beziehungsweise so oft die Spannweite zwischen Kosten und Preis in keinem rationalen Verhältnis stehen. Die Formulierung scheint vage. Aber das weite Gebiet, auf dem solche Diskrepanzen zu beobachten sind, die zahlreichen Kaufgeschäfte namentlich, die eine so auffallende Differenz zwischen Kosten- und Preisgrösse zeigen, lassen keinen Zweifel darüber aufkommen, dass für die Preisbildung bei einer

1) In *Schönberg*s Handbuch Bd. I a. a. O. § 35 ff. und in dem Aufsatze dieser Zeitschr. f. d. g. St. 1880 (Die Gestaltung des Preises unter dem Einfluss des Eigennutzes).

2) A. a. O. insbes. § 86 Z. 1 und §§ 88—90.

Menge von Gütern, und zwar auch Gütern allgemeinsten Konsums und daher umfangreichster Verkehrsbewegung, die Kosten keinen Bestimmungsgrund bilden können und dass es auch für die Gültigkeit unserer Behauptung auf eine Grenzfeststellung jener Grössendifferenz gar nicht ankommt.

Vor allem trifft das natürlich bei jenen Waren zu, deren Gewinnung keine oder fast keine Kosten verursachte, insbesondere für gewisse Produkte der Viehzucht, Geflügelzucht, des Obstbaues, der Jagd, auch der Forstkultur. Wie will man das Kostengesetz etwa rechtfertigen gegenüber der Tatsache, dass das Pfund Gartenerdbeeren, deren Gewinnung bei intensiver Kultur gewisse Kosten unumgänglich voraussetzt, zwischen 30 und 40 Pfg. kostet, während auf demselben Markt das Pfund Walderdbeeren, die von Kindern (entweder eigenen Kindern der Verkäufer selbst also unentgeltlich, oder von fremden gegen Zahlung von 15 Pfg. pro Pfund) in der betreffenden Gegend gesammelt werden, einen Preis von M. 1,20 erzielt.

Ganz ähnlich liegt die Sache z. B., wenn die Pferdezüchter im Pinzgau (Salzburg) für ihre Fohlen 400 bis 1000 Kronen erzielen, und bei strenger Kostenberechnung mit Veranschlagung des Mutterstutenwertes im Durchschnitt auf ein Fohlen ein Aufwand von 100—150 Kronen entfällt.

Wir wollen diese Preisbildung, bei der, wie wir noch näher auszuführen beabsichtigen, die Einschätzung der Kaufkraft der Käufer durch die Verkäufer eine so grosse Rolle spielt, nicht weiter verfolgen. Ohne dass von einem Monopol dabei geredet werden könnte, denn es sind ja freie Märkte, auf denen die Preise zustande kommen, liegen doch bei solchen Naturprodukten mitunter Tauschverhältnisse vor, die den zustande kommenden Preisen in gewissem Sinne etwas vom Charakter der Seltenheitspreise aufprägen.

II. Die Unzulänglichkeit der Kostentheorie zeigt sich bekanntlich zur Genüge in der Verkehrspreisbildung; darüber wird wohl kaum mehr gestritten. Fraglich erscheint dagegen, ob man von einer Beherrschung der Tarifgestaltung durch die Kostendeckungs-Tendenz und insofern von dem Einfluss der Kosten auf die Tarifhöhe zu reden berechtigt ist; mit Rücksicht auf die Betriebsgesamtheit scheint das Prinzip der »zusammenhängenden Preise« doch nichts anderes zu sein als eine die Kostentheorie bekräftigende Erscheinung in der Preisbildung. Das dürfte aber doch eine zu weit gehende Auslegung der Kostentheorie sein. Die Tendenz zur Selbstkostendeckung für das ganze Unternehmen ist in dem Zweck jeder Erwerbsunternehmung selbst gegeben. Darin kann demnach wohl kein Spezifikum der Preisbildung im freien Verkehr erblickt werden.

Als einschneidendes Argument gegen die Kostentheorie u. z. auch im Hinblicke auf den Gesamtbetrieb und dessen Rentabilität stellt sich das Tarifsystem der Eisenbahnen dar. Also nicht nur das Abgehen von der Selbstkostenhöhe im einzelnen Tarifsatz, sondern die Gesichtspunkte, von denen aus überhaupt die Differenzierung der einzelnen Frachtleistungen im Barême ausgeht, widerstreitet der Idee, eine Proportionalität zwischen Kosten und Preis herzustellen. Bei dem vorherrschenden gemischten System fehlt die Kostengrundlage 1. wegen der Unmöglichkeit einer auch nur annähernd genauen Ermittlung der tatsächlichen Kosten[1]); 2. weil die privatwirtschaftlichen Interessen des Unternehmers auf eine Preisgestaltung hindrängen, die die möglichst volle Ausnutzung der vorhandenen Verkehrseinrichtungen seitens des Publikums herbeiführt. Die Preisgestaltung ist also in erster Linie beherrscht von dem Spekulieren nach dem möglichst vollkommenen Erfassen der Zahlungswilligkeit und Zahlungskraft der Verkehrsbedürftigen, nach jener Höhe der Tarifsätze, die bei gegebener Leistungsmöglichkeit das Intensitätsmaximum der Benutzung erwarten lässt.

1) Das schliesst aber nicht nur die Kostenermittlung für den einzelnen Transportakt, sondern auch für einzelne Kategorien von Leistungen in sich, ja noch weiter darüber hinaus: es ist Unmöglichkeit, die Gesamtkosten so zu ermitteln, dass daraus Tarife konstruiert werden könnten. Das ist jetzt neuerlich in Bd. II, zweiter Teil, S. 48 ff. des *Philippovich*ischen Grundrisses klarer ausgesprochen als bisher in Bd. I S. 228 (6. Aufl.), wo die Vermutung offen bleibt, es könnte der Frachtunternehmer auf der Basis der Gesamtkosten Frachtsätze berechnen. Es ist aber das Prinzip zusammenhängender Preise überhaupt nicht schlechthin und auch dann nicht gegeben, wenn die Unkosten eine unveränderliche Grösse wären. Nur insofern ein für allemal unabhängig von dem weiteren Erfordernisse für einzelne Leistungen Kosten bestehen, kann von einem besonderen Zusammenhang geredet werden. Jedenfalls ist der Fall d) des § 90 Bd. I kein von den Fällen a) bis c) getrennt zu behandelnder. Weiteres über die Unmöglichkeit der Kostenermittlung unten S. 646 ff. Speziell für Bahnen kommt nun annähernd mit Hilfe des Gesetzes der grossen Zahl eine Kostenwahrscheinlichkeits-Berechnung zustande. So sind von der sächsischen und der württembergischen Staatsbahnverwaltung »ex post« Berechnungen über die Rentabilität der einzelnen Zugskategorien angestellt worden mit dem Ergebnisse, dass Personenzugsbeförderung teurer ist als Schnellzugsbeförderung. *Schneider* (Rentabilitätsberechnung der Personen- und Güterzüge, Z. f. d. ges. Staatsw. Bd. LXII) zeigt symptomatisch die Unsicherheit der Grundlagen und Voraussetzungen, von denen in diesen Dingen ausgegangen wurde (z. B. *Sax*, Die Verkehrsmittel II, S. 413 ff.). Dass man überhaupt vor einer terra incognita stehe, sagt ausdrücklich *Schüller*, Die natürliche Höhe der Eisenbahntarife. Wien 1872. Aehnliche zahlreiche Aeusserungen in der bekannten Literatur, bei *Sax*, *Lehr*, *Ulrich*, *Pauer*, *Rank*, vgl. auch *Philippovich*, Grundriss II, 2, S. 50 f. *Schmoller*, Grundriss II, S. 127.

Unter allen Umständen bildet jeder Satz des Barêmes, jede Tarifposition ein Preisbildungsproblem für sich, das nach den Ergebnissen dieser Spekulation gelöst wird [1]).

Man wird vielleicht geneigt sein einzuwenden, dass diese Preisbildungstatsachen nicht herangezogen werden dürfen, weil eine Monopolstellung der Leistungsverkäufer vorliege, die Preise also grundsätzlich anderen Bestimmungsgründen unterliegen als bei der Preisbildung im freien Verkehr. Der Einwand trifft das Beweisthema nicht [2]). Das System als solches und der Grundsatz der Tarifabstufung nach Massgabe des Interesses an der Verkehrsteigerung greifen durch, gleichviel, ob eine Bahn für gewisse Strecken Monopolstellung hat oder ob ihre Tarifierung unter dem Einflusse einer Konkurrenz festgesetzt worden ist. Und weiters ist der eben erwähnte Tarifierungsplan nach spekulativen Zwecken nicht nur in dem Tarifschema der Eisenbahnen, sondern auch in der anerkanntermassen und von jeher freien Preisbildung der Seeschiffahrt herrschend. Die Höhe der Tarifsätze zu ermitteln ist auch da eine Aufgabe der möglichst spekulativen Ausnutzung der Zahlungswilligkeit der Verkehrsbedürftigen [3]). »Die Verschiedenheit der Preise in Zeiten günstiger und ungünstiger Konjunktur ist wesentlich eine Folge der nach grösserer Produktivität trachtenden Tarifpolitik einerseits, des vollauf beschäftigten Verkehrs anderseits.« Die Ausnützung des Intensitätsmaximums eines Unternehmens ist der leitende Gedanke für die Tarifkonstruktion. Solches schliesst aber auch das Gravitieren nach Kostenbeträgen aus [4]). Wo die Tarife, die einen Verkehr noch ermöglichen, in dauerndem Missverhältnis stehen, tritt eben die Notwendigkeit ein, Schiffahrtslinien aufzulassen [5]); eine Erhöhung

1) Zu beachten ist, wie sehr allmählich sich der Prozess der Deklassifikation und der Ausbildung von Spezialtarifen vollzieht.

2) Abgesehen von dem grundsätzlichen Bedenken gegen die Richtigkeit der Annahme, dass Monopol- und Nichtmonopolpreisbildung einander so schroff gegenübergestellt werden können. Vgl. unten V. Schluss.

3) Vgl. *Schachner*, Das Tarifwesen in der Personenbeförderung der transozeanischen Dampfschiffahrt. Karlsruhe 1904, S. 72 f.

4) Man könnte höchstens *Sax*ens vorsichtige Formulierung annehmen: Tarifierung »mit Rücksicht auf die Selbstkosten«, womit aber wenig gesagt ist. *Sax* a. a. O. S. 419.

5) Was bei Schiffahrtslinien, aber eben nicht bei Eisenbahnen zulässig erscheint, abgesehen von den i. d. R. entgegenstehenden gesetzlichen Bestimmungen aus ökonomischen Erwägungen heraus. Die Eisenbahn muss unter Umständen mit dauerndem Steigen der Schulden fortarbeiten. In ähnlicher Lage befindet sich bekanntlich seit

nach Massgabe der Kosten gibt es eben nicht [1]).

Es erübrigt hier noch auch besonders die Aufmerksamkeit darauf zu lenken, welche Bedeutung dem Trägheitsgesetze der Preisbildung im Transportwesen zukommt. Obwohl eingehende Untersuchungen darüber fehlen, ist doch bekannt genug, dass die primitive Tarifgestaltung zu Beginn des Eisenbahnverkehres von den Transportpreisen auf den Landstrassen beziehungsweise für den Personenverkehr von den Diligence-Preisen ihren Ausgangspunkt nahm [2]). Ein ganz allmählicher Prozess der Differenzierung, der Anpassung vollzieht sich in beständiger Kontinuität; unablässig vom Spekulationsgedanken getragen, wird, wie *Cohn* ausführt, ganz besonders mit Rücksicht auf die Absatzerweiterung, auf die Vergrösserung des Attraktionsgebietes und in weiterer Linie durch wirtschaftspolitische Kräfte und Interessen gedrängt, an der Verfeinerung der Frachtpreise gearbeitet.

Im Laufe dieses Anpassungsprozesses kommen auch die Kostenverschiedenheiten zur Geltung, insbesondere in der Zonenpreisgestaltung. Die Erkenntnis, dass die Selbstkosten sich mit wachsender Transportlänge in der Gestalt einer Hyperbel verändern, hat zu einer entsprechenden Abstufung der Tarife mit wachsender Transport-Entfernung geführt [3]), aber wie das treibende

---

Jahren die österreichische Südbahn. Die Gesellschaft ist seit Jahren dividendenlos. Die Verwaltung könnte aber kaum, selbst im Falle der Zustimmung der Staatsverwaltung, ihre ohnehin hohen Tarife namhaft zwecks Dividenden-Erzielung erhöhen ohne die Gefahr der Verschlechterung des Betriebskoeffizienten.

1) Das folgt schon aus dem bisher formulierten Verkehrspreisgesetz: Transportkosten verkehrt proportional der Transportintensität, denn danach ist die Kausalität: Preisermässigung ⟶ Verkehrssteigerung ⟶ Kostenminderung. Wie sehr der Kostengesichtspunkt zurücktritt beim Dampferfrachtverkehr, zeigt *Thiess*, Der Rückgang der nordatlantischen Dampferfrachten im neuen Jahrhundert. D. Wirtschafts-Ztg. 1905 »Der Preisdruck hat keine natürlichen Schranken«. Während ausgehende Frachten aus deutschen Häfen sich auf 700—900 Kg pro Reg.-Tonne stellen, ist das Verhältnis bei einkommenden 1300—1400 Kg pro Reg.-Tonne. Daher besteht für ausgehende Frachten chronisches Ueberangebot an Räumen, deren Umfang durch die grösseren einkommenden Transporte bestimmt wird. — Die Differenzierung der Tarife nach Massgabe solcher Verhältnisse setzt übrigens früh ein. Die Segelschifffahrtspassage kannte sie lange schon; an ihre Tarife schliesst der Passagepreis für Dampfer an: Kajüte Liverpool-New York 35, in umgekehrter Richtung 28 Guineen. *Schachner* a. a. O. S. 109 f.

2) Diese Kontinuität beherrscht durchaus nicht bloss die Tarife von Voll- und Nebenbahnen, sondern es ist auch für Strassenbahnen offenbar die Tarifbildung an die Omnibus-Tarife angeschlossen worden.

3) *Weichs Glon*, Untersuchungen über die Grundlagen des Tarifwesens in der

Element auf dem Boden der freien Preisbildung der Wettbewerb ist, so ist es im Transportwesen das Interesse an der Absatzerweiterung neben jenem, was als Ursache einer besonderen Form der Gravitation nach den Selbstkosten erscheint; natürlich nur nach wahrscheinlichen Selbstkosten. Und mehr denn als Gesichtspunkt für die relative Differenzierung der Tarifsätze untereinander und für die Abstufung der Tarifsätze für ein bestimmtes Frachtgut kommt es überhaupt nicht zur Geltung. Für die absolute Lage der Tarifkurve ist damit immer noch der weiteste Spielraum gelassen [1]).

Die erhebliche Kraft des Trägheitsmomentes äussert sich u. a. ganz besonders darin, dass den Vereinheitlichungsbestrebungen bezüglich der Tarifsysteme und namentlich der Herstellung materieller Einheitlichkeit allenthalben so ausserordentliche Schwierigkeiten im Wege standen und stehen. Jede sorgsame Bahnverwaltung ist sich der hohen Empfindlichkeit des Verkehrs bewusst; erweist sich doch gerade auf dem Gebiete des Transportes so auffallend, dass und wie sehr die durch den Preis selbst ausgelösten Wertvorstellungen weitere Kräfte auslösen, die zur Verstärkung des Trägheitsmomentes dann fortwirken.

III. Viel zu wenig beachtet sind von den Anhängern des Kostengesetzes die *Reinertragsverhältnisse* und *die Tatsache der Produktionsfortsetzung bei unrentablen Preisen*. So wie einerseits die Preise die Kosten vieler Unternehmungen dermassen übersteigen, dass Gewinne erzielt werden, die schon durch ihre Höhe der Geltung des Kostengesetzes widersprechen, so ist anderseits auch die Tatsache zu beachten, dass nicht bloss vorübergehend, sondern dauernd viele Unternehmungen mit minimalen, gerade nur die notwendigsten Abschreibungen gestattenden Erträgnissen, vielfach dividendenlos, ja sogar mit Schuldenvermehrung fortarbeiten.

Seeschiffahrt. Z. f. d. g. Stw. Bd. 50, S. 240. Ueber die Kontinuität der Tarifgestaltung in der Seeschiffahrt.

1) *Weichs Glon*, Ueber das Wesen und die Grundlagen der Eisenbahngütertarife. Z. f. d. g. Stw. Bd. 49, S. 60. Die Werttarifierung betriebsökonomischen Ursprungs.

2) In der Seeschiffahrt ist die Kraftkomponente, die das Beharrungsvermögen zu überwinden hat, i. d. R. sehr gross, vor allem die ungeheuren Schwankungen der Quantitäten. Die Getreidefracht New York-Hamburg schwankt innerhalb eines Jahres zwischen 35 und 92 M. pro Tonne.

Auf der einen Seite Unternehmungen, die bei ansehnlichen Dividenden im Zeitraum weniger Jahre die völlige Abschreibung der Betriebsanlagen, des Immobiliarvermögens und des Inventars bis auf 1 Mk. durchzuführen vermögen, auf der anderen Seite jahrelange Perioden mit Ertrag- und Dividendenlosigkeit, und zwar nicht nur in landwirtschaftlichen sondern auch in Industrie-Betrieben, ohne dass es zur Stilllegung der Betriebe käme.

Wir verweisen bezüglich der hohen Reingewinne und der raschen Abschreibungen auf die genugsam bekannten Tatsachen[1]. Hier sind noch einige Bemerkungen über den anderen Fall, die andauernde Ertraglosigkeit notwendig.

Der Leiter einer Waggonfabrik-Aktiengesellschaft, deren Aktionäre trotz ganz guter Fundierung und guter Geschäftsbeziehungen sowie verhältnismässig schwacher Konkurrenz mehrere Jahre hindurch keine Dividenden bezogen, gibt auf die Frage, weshalb die Fabrik dann noch im Betrieb bleibe, an, dass die Produktion fortgesetzt werden müsse, so lange überhaupt noch die geringste Aussicht sei, dass eine Periode mit besserer Preisgestaltung wiederkehrt. Der eigene Staat habe infolge unglücklicher parlamentarischer Verhältnisse keine Bestellungen gemacht, die Privatbahn-Unternehmungen haben gleichfalls mit Aufträgen zurückgehalten, da die Verstaatlichungsfrage im Parlament akut war. So musste man an ausländische, aus nationalen Gründen meist zurückhaltende Besteller herantreten und in den Offerten Preise zugestehen, die knapp Material- und Lohnaufwand, öfters auch dies nicht ganz ersetzten. Die vorübergehende Einstellung des Betriebes sei gerade aus ökonomischen Gründen gänzlich zu verurteilen, sie bedeute die Reduzierung der technischen und damit auch der ökonomischen Leistungsfähigkeit; das Entlassen und Verlaufen der Arbeitskräfte, an sich bedenklich aus sozialen Erwägungen, sei der Anfang der Konkurrenzunfähigkeit für die dann doch wieder anbrechende bessere Konjunktur. Auch für die Arbeiten, die man von nur minder qualifizierten Arbeitskräften verrichten lässt, bestünde das Interesse an der Kontinuität des Arbeitsverhältnisses. Kehrt dann die günstige Konjunktur wieder, dann gelte es natürlich, im Gegensatz zu den Unterkosten-Preisen entsprechende Gewinne zu erzielen, die Preise einfach nach dem offensichtlichen Interesse der Besteller an der Dringlichkeit der Lieferung zu erstellen und damit die Voraussetzungen für die Bildung solcher Reserven zu schaffen, die gegebenenfalls auch in den Jahren schlechten Geschäftsganges die Auszahlung von Dividenden ermöglichen.

Wir kommen mit dieser Opfer kostenden Betriebsfortsetzung und unrentablen Preisgestaltung auf das Problem der Kostenkategorisierung, die *Marshall*[2] zum Ausgangspunkt besonderer Erörterungen über die Preisbestimmung genommen hat. Er unterscheidet einerseits die »besonderen, direkten oder ursprünglichen (primären) Kosten« und rechnet ihnen zu den Geldauf-

1) Vgl. oben S. 621.

2) Handbuch der Volkswirtschaftslehre, V, 4 und V, 5, § 6.

wand für Rohmaterial zur Güterfabrikation, Tage- und Wochenlöhne und die ausserordentliche Abnützung der Anlage, anderseits die »Ergänzungskosten«, die die übrigen Aufwendungen umfassen, insbesondere auch die Gehälter der höheren Angestellten. Er behauptet, die primären, besonderen Kosten hätte der Fabrikant im Auge, wenn er berechnet, zu welchen niedrigsten lohnenden Preisen er noch einen Auftrag annehmen könne, ohne Rücksicht darauf zu nehmen, dass er sich durch sein Vorgehen vielleicht den Markt für künftige Aufträge verdirbt. Könne aber in kurzen Perioden das Angebot der Nachfrage nicht derart angepasst werden, dass ein Gleichgewicht eintritt, stehe der Marktpreis also oft unter und über »Normalpreisen«, so müsse der Preis auf die Dauer doch auch einen entsprechenden Teil der allgemeinen Geschäftskosten decken, widrigenfalls die Produktion nachlassen müsse.

So feinsinnig auch diese Unterscheidung kurzer und langer Perioden entwickelt ist, zu einer Rechtfertigung der reinen Kostentheorie reicht sie nicht im entferntesten aus. Ja im Gegenteil, geradezu einer Sekundarität der Kosten entspricht die Auffassung, dass in den langen Perioden die Möglichkeit bestehe, das Angebot der Nachfrage anzupassen. Und dann stellt sich in langen Perioden die Preiskurve als eine Wellenlinie dar, deren Schwingungsweiten durch die Verschiebungen im Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt werden; bezüglich deren Beziehung zur Kostenkurve (die ja auch eine Wellenlinie sein muss) können wir aber kaum mehr sagen, als dass die Preiskurven-Achse etwas über der Kostenkurven-Achse liegen müsse, widrigenfalls die Produktion eingestellt wird. Für die Lage der Wellenberge der beiden Kurven zu einander ergibt sich nur das eine, dass einem Wellenberg der Preiskurve geradezu ein Wellental der Kostenkurve in der gleichen Periode entsprechen kann. Da kann man doch wohl nicht behaupten, dass die Kosten Ursache und Mass des Preises sind. Und noch eines: die Preise, die die äussersten Schwingungsweiten der Kurve bezeichnen, sind eben doch auch Preise, und für sie ist auch eine Erklärung zu liefern, nicht nur für den Normalpreis in der langen Periode. Mag also immerhin feststellbar sein, dass innerhalb der letzten 5 Jahre die Gesamtsumme aller Aufwendungen für die Wollgewebeerzeugung im Produktionsgebiet NN 300 Millionen, der Erlös dafür 320 Millionen betragen haben, so ist damit nicht nur für die Kausalität dieser

beiden Grössen, sondern es ist damit auch für die realen Einheitspreise und die Preisbewegung sowie über die Kosten rein nichts gewonnen.

Wichtig für unsere Betrachtung ist die Erfassung der Tatsache, dass mit der kapitalistischen Ausgestaltung der Produktion in dieser selbst ein neues Preisbestimmungs-Element auftritt. Unter dem Einfluss der Fixierung immer grösserer Wertbestände in der Produktion gewinnt die Möglichkeit, dass Preise unter den Kosten entstehen, immer grössere Bedeutung. Solange in einem Produktionszweige die Produktion vor sich gehen kann genau nach Massgabe des Bedarfs, und das heisst auch, solange die Produktions-Vorbereitung und -Ausgestaltung in solcher Weise erfolgen können, dass gerade nur so viele Werte investiert werden müssen, als zur Befriedigung des vorhandenen Bedarfes erforderlich ist: solange ist die Gewähr geschaffen, dass die Preise die Kosten decken. Von dem Augenblick an aber, da die technische Oekonomik Wertaufwendungen schon zur Deckung des vorhandenen Bedarfs bedingt, die als konstantes Kapital auch für die Produktion der folgenden Bedarfsperioden in Rechnung zu setzen sind, ändert sich die Sachlage. Dadurch, dass ein Rahmen für den Produktionsumfang in einer bestimmten Grösse geschaffen wird und dass das ökonomische Interesse zur möglichst vollständigen Ausfüllung dieses Rahmens ohne Unterbrechung drängt, so dass schon die Einschränkung der Produktion, geschweige denn die völlige Einstellung »kostet«, ohne dass die geringste Aussicht besteht, diesen Kosten Einnahmen entgegenstellen zu können: dadurch wird der Unternehmer vor einen Interessenkonflikt gestellt, in dem auf der einen Seite Betriebseinstellung und damit ausser dem Zinsverlust auch Beeinträchtigung der Produktionsbereitschaft und der Konkurrenzfähigkeit bei wiederauftauchendem Bedarf, auf der anderen Seite Fortführung des Betriebes mit Opfern, aber mit der Aussicht auf die Wiederkehr einer Konjunktur stehen, die günstigen Falles die Wettmachung der Opfer, ungünstigen Falles aber wenigstens doch die allmähliche Amortisierung der als zu umfangreich sich erweisenden Wertinvestitionen zu bringen verspricht.

Mit der Fixierung von Wertbeträgen in den Produktions- und sonstigen Betriebsanlagen kommt auch die Preisbildung unter einen Einfluss, der die Bedeutung der Kosten auch

nur als Untergrenze der Preis-Oszillation erheblich abschwächt. Produktion oder Betriebsführung zu Preisen, die die Kosten nicht decken, bedeutet zweifellos auch den Verlust von Vermögensbruchteilen, die Einstellung des Betriebes kann aber geradezu die Vernichtung des grössten Teiles des investierten Kapitals im Gefolge haben. Die Entscheidung in der Alternative ist Sache eines ökonomischen Rechenexempels, in dem freilich Wahrscheinlichkeits-Koeffizienten zu berücksichtigen sind, das aber für den mit den Marktverhältnissen einigermassen Vertrauten mit recht verlässlichen Annäherungswerten gelöst werden kann.

IV. Dem Kostenprinzip widerspricht es, dass die Verschiedenheit im Zeitablauf vom Produktionsabschluss beziehungsweise vom Einkauf bis zur Rückverwandlung der Ware in Geld u. z. bis zum Verkaufsabschluss im Preis nicht berücksichtigt wird. Der Händler wie der Produzent, der seine Ware allmählich absetzt, müsste die Ware mit wachsendem Preis verkaufen, denn je länger er Ware besitzt, umso grössere Kosten verursacht sie ihm, nicht nur Kapitalzins, sondern auch Lagerspesen, eventuell Erhaltungsarbeit. Und dennoch ist zum grossen Teil gerade das Umgekehrte zu beobachten. Das Streben, die Vorräte abzustossen, führt im weiteren Verlauf der Veräusserung gerade zur Ermässigung des Preises, zum Entgegenkommen gegenüber der geringeren Wertschätzung oder Kaufkraft Kauflustiger, für die die Ware zum höheren Preise nicht in Betracht kam. Das Ausverkaufs- und das Ramschsystem beruhen darauf[1]).

Die Hervorkehrung dieser Tatsache ist durchaus nicht so kleinlich, als es aufs erste den Anschein haben könnte, und ist jedenfalls nicht mit dem Einwand abzutun, dass der Verkäufer oder Produzent eine Durchschnitts-Lagerzeit der Waren und eine Durchschnitts-Verzinsung des in den Waren steckenden Kapitals veranschlage und im Preis berücksichtige. Auch diese Bedachtnahme der Verkäufer genügt eben nicht. Irrtümer in der Richtung sind an der Tagesordnung, und sowohl sind die Beträge, um die es sich dabei handelt, gross genug, als auch die Zahl der Geschäftszweige, in denen das Interesse am raschen Umsatz ein besonders gesteigertes ist. Man steht auch hier der Tatsache

1) Gute Ausführungen über die Notwendigkeit Opfer zu bringen, dauernd und periodenweise, um wieder einmal in günstigerer Konjunktur grössere Gewinne zu erzielen, bei *Schachner* a. a. O. S. 70 f.

gegenüber, dass der Warenanbieter hinsichtlich seines natürlichen Strebens, die Kosten zum Bestimmungsgrund der Preise zu machen, nichts weniger als souverän ist. Jedenfalls, so sehr auch seine Absicht, sein Geschäftsplan darauf gerichtet sein mag, er handelt diesem Prinzip in verschiedenen Richtungen zuwider.

Was aber die Frage betrifft, dass die Veranschlagung einer Durchschnitts-Lagerzeit und von Durchschnitts-Zinsverlust auf die Kosten eine Korrektur bringen soll, möchte ich die Aufmerksamkeit darauf lenken, dass, jemehr man sich mit Durchschnittsgrössen befasst, Durchschnittsverhältnisse, Durchschnittskosten und Durchschnittspreise zum Gegenstand der Beobachtung macht, man sich auch um so mehr von der Erklärung der tatsächlichen Preisbildung entfernt und dass gerade die zuweitgehenden Abstraktionen, die die Objektivisten der subjektiven Preislehre zum Vorwurf machen, durch zu geringe Einschätzung der einzelnen konkreten Tatsachen ausgelöst worden sind[1]).

V. Und noch eins wird viel zu wenig beachtet und ist doch gerade für die Erklärung der Preisbildung wenn auch nur symptomatisch doch ausserordentlich wichtig: das Fehlschlagen der Spekulation. Es kann sich wohl nicht darum handeln, den Satz besonders zu rechtfertigen, dass die Kosten keinen Preis zu halten vermögen. In dieser extremen Fassung, dass die Aufwendung von Kosten genüge, um einen Preis zu erzielen, der die Kosten deckt, kann vernünftiger Weise wohl kein Theoretiker das Kostengesetz behaupten. In der Praxis freilich begegnet man ja solchen Argumentationen[2]) und die

1) *Oldenberg* a. a. O. S. 275 weist zwar noch besonders auf den Zeitablauf zwischen Einkauf und Verkauf hin; nur bei wenigen Waren aber kommt wirklich dieser Kalkulations-Faktor zur Geltung. Die Tendenz dazu besteht natürlich aufrecht. Andere Komponenten des Kräfte-Polygons sind aber eben i. d. R. stärker. Anders liegen die Dinge nur dann, wenn bei der Preisbildung die Berücksichtigung eines gewissen Zeitablaufs von vorherein schon mitgespielt hat, so z. B. aus Spekulationsgründen, wie namentlich bei Grund und Boden. Aber auch bei Kohle, die vom Verkäufer im Herbst bei gutem Wasserstand bezogen wird, mag es vorkommen oder, wenn aus der Natur der Ware und des Warenvertriebes sich eine langsame Abstossung des Vorrates ergibt, z. B. Klaviere. Wie wenig dieser Faktor gerade auch im Handel zur Geltung kommt, ist beim Getreide zu erkennen. Leider ist für derartige Beweisführungen nur die Börsenpreis-Statistik verlässlich genug. Gegen diese würde aber von den Objektivisten die Durchbrechung der natürlichen Preisbildung durch die Spekulations-Machenschaften eingewendet werden können.

2) Besonders auffallend in Kleinhandels- und Handwerkerkreisen als Grundlage wirtschaftspolitischer Forderungen.

*Oldenberg*sche Formulierung legt es fast nahe, auch gegen eine so weitgehende Kausalität Stellung zu nehmen. Unser Beweisthema zwingt uns, nur darauf hinzuweisen, dass das Fehlschlagen der Spekulation in der Hauptsache auf einer Verkennung von Ursache und Wirkung in dem Zusammenhang zwischen Kosten und Preis liegt.

Folgender an und für sich häufig sich wiederholender Fall, dem sich eine Unzahl analoger an die Seite stellen liesse, ist besonders geeignet zu zeigen, dass nicht die Unterschätzung der Kosten, sondern wirklich die Ueberzeugung, dass die Kosten den Preis bestimmen, zum Fehlschlagen einer Unternehmung führt. Wir meinen den Fall des Hotelbaues in Sommerfrisch-Orten und insbesondere Touristenstationen. Auf diesem Geschäftsgebiet ist ganz selten scharf die Anpassung des Kostenaufwandes an die Kaufkraft eines bestimmten Konsumentenkreises zu beobachten. Wurde nun irgendwo mit einem gewissen Aufwand ein solches Hotel gebaut und wurden die den Kosten entsprechenden Preise gefordert, so ist nur zu oft das Unternehmen sehr bald u. z. schon nach der ersten oder zweiten Saison in Konkurs geraten, weil eben wegen der nach Kosten festgesetzten Preise der entsprechende Zuzug fehlte, während der nächste Besitzer, der den Betrieb mit bedeutend »reduziertem Wert« übernommen hat und mit Rücksicht auf das verminderte Zinsenerfordernis mässigere Preise fordern konnte, sein Auskommen fand. Mitunter war es ein und derselbe Unternehmer, der in zwei Saisons mit verschiedenen Preiskategorien verschiedene Erfolge erzielte, der z. B. nach entsprechender Abschreibung sich zum Betrieb mit verminderten Preisen entschloss und daraufhin die Steigerung des Besuches erreichte. Welchem Geschäftsmanne ist es nicht schon so ergangen? Wie wenige sind es, die nicht schon einmal vor die Tatsache gestellt waren: Der Artikel geht nicht!?

Nicht die typische kaufmännische, auf Preissteigerung rechnende Ueberspekulation haben wir im Auge, sondern vor allem die falsche Einschätzung der Kauflust der Interessenten (ungenauer könnte man sagen die falsche Beurteilung der Wertschätzung der Kauflustigen) daraufhin, was sie für diesen oder jenen Zweck zu verausgaben gesonnen sind. Auch die mehr oder minder regelmässigen, periodischen Produktionskrisen sind zum Teil gerade darauf zurückzuführen, dass an irgend einem Zipfel des Produktions-Organismus jenes unerlässliche Verständnis für die Kaufkraft einerseits, für das darnach aufwendbare Mass von Kostenaufwendung anderseits eine Trübung erfährt. Irrtum über die Höhe der Preise, zu denen ein Absatz von Produkten möglich ist, wirkt ebenso verderblich wie der Irrtum über das absetzbare Quantum; in beiden Fällen führt der Irrtum zu Wertbetragsinvestitionen, die nicht bezahlt werden[1]).

1) Ich möchte also diese Vorgänge geradezu als Krisen-Ursache den von *Hasbach*, Güterverzehrung und Güterhervorbringung S. 35 zusammengefassten noch an die Seite stellen.

Eine Periode wirtschaftlichen Aufschwungs nimmt vielfach ihren Ausgang von der Steigerung der Kaufkraft der Konsumenten, vor allem sofern diese sich in einer vermehrten Nachfrage nach Konsumgütern bekundet. Nehmen wir an, eine solche Vermehrung der Nachfrage macht sich in den Spätjahr-Monaten des Jahres I bemerkbar. Die günstige Marktgestaltung gibt die Anregung zur Produktionssteigerung und Preiserhöhung für die Konsumgüter. »Die Konjunktur ausnutzen!« wird Losung. Bald darauf — in den sehr vollkommenen und feinfühligen Einkaufs-Organisationen gewisser Industrien fast gleichzeitig — vollzieht sich aber auch schon die Fortpflanzung der Nachfragesteigerung nach Produktivgütern und mit der dadurch etwa Frühjahr oder Sommer des II. Jahres ausgelösten Preiserhöhung der Produktivgüter engt sich der Gewinn-Spielraum für die Konsumgüter-Erzeuger auch wieder ein. Wohl sind die Konsumgüter-Preise noch fort gestiegen etwa bis zum Frühjahr des III. Jahres, aber das Unternehmertum hat damit schon gerechnet, die Baumwolldruckereien z. B. haben für die Stoffe (36/42 Gewebe) bereits statt der ursprünglichen 2,20 Kronen fürs Kilogramm 3,10 bewilligt in der Annahme, dass vom Frühjahr III bis Frühjahr IV das Publikum noch für die weitere entsprechende Erhöhung der Preise zu haben sein wird. Bricht dann die Nachfrage aus irgendwelchen Gründen, insbesondere aber gerade im Hinblick auf die neue Preislage ab, dann folgt die Katastrophe und dann scheint so oft quantitative Ueberproduktion, was in letzter Linie ausgelöst ist durch eine irrige Vorstellung von der Aufnahmefähigkeit des Marktes bei erhöhter Preislage, ausgelöst durch den Glauben an die Preisbildung nach den Kosten.

Rückkehr zu den alten Preisen führt gar oft, ja auf vielen Produktionsgebieten regelmässig dazu, dass die Produkte von den Konsumenten doch aufgenommen werden, und es zeigt sich, dass der Markt wohl für die Quantität, aber eben nur nicht für die Preise aufnahmefähig ist. Die Folgen sind bekannt; die Insolvenzen der letzten Verkäufer, je nach der Organisation auch der Zwischenhändler, nehmen zu, die Produzenten sind die Verlustträger und die Ramschgeschäfte blühen.

Nicht wesentlich anders liegen die Dinge auf dem Boden- und Baumarkt, und wenn die Bodenspekulanten verhältnismässig seltener vielleicht die Zeche der Ueberspekulation zu begleichen haben, so findet das seine Erklärung wohl darin, dass sie weniger

Kredit an ihre Abnehmer konzedieren [1]) und, wenn es zur Subhastation eines auf zu teurem Grund gebauten, sagen wir mit zu hohen Kosten produzierten Hauses kommt, in ihrem Risiko meist schon durch ein Hypothekeninstitut abgelöst oder im Besitz der ersten Hypothek durch den Wert der Bauaufwendung gedeckt sind. Die Tatsache, dass Grundspekulationen fehlschlagen, ist an sich schon ein Beweis für die Tragweite eines Irrtums in der Kaufkrafteinschätzung der Wohnungskonsumenten. Ein solches Fehlschlagen ist nur möglich, wenn die Konsumentenwertschätzung für das Produkt für die Wohnung das primäre Preisbildungselement gegenüber den Kosten ist, es erklärt sich aber aus dem absoluten Vertrauen auf die Richtigkeit des Kostendogmas. Der Fall ist nach der Richtung besonders drastisch, dass der Einfluss der quantitativen Ueberproduktion auf die Marktlage als Ausgangspunkt des Fehlschlagens der Spekulation ziemlich gänzlich von der Hand zu weisen ist, er könnte nur insofern noch in Frage kommen, als durch Spekulationskäufe Boden nach der Terminologie *Eberstadt*s zu früh aus der Kategorie landwirtschaftlicher Böden in die Kategorie Spekulationsland eingereiht worden ist.

VI. Wir kommen zu einem letzten Punkt, zu einer letzten Voraussetzung dafür, dass das Kostengesetz auch wirklich in der Praxis gelten kann: Die Kosten können als Bestimmungsgrund nur dort gelten, wo sie eine bekannte Grösse sind. Es ergibt sich daher die Frage: was und wie gross sind überhaupt die Kosten [2])? Man ist in dieser Frage noch lange nicht so weit, wie die Objektivisten meinen [3]).

---

1) Zu vgl. hiezu die wertvollen Studien *Friedr. Karl Freudenberg*s: 1. Das Verhältnis von Verschuldung und Mietzins in der Stadt Mannheim. Karlsruhe 1906. 2. Grundrente, Grundkredit und die Entwicklung der Grundstückspreise in Karlsruhe. Karlsruhe 1907.

2) Vgl. hiezu *Neumann* a. a. O. *Schönberg*s Hdb. S. 301.

3) Das Bedürfnis, über die Selbstkosten Klarheit zu gewinnen, hat in neuerer Zeit zu regerer Beschäftigung mit den einschlägigen Fragen geführt; die Literatur ist aber verhältnismässig sehr spärlich. Charakteristisch schreibt *Ballewski* (Der Fabrikbetrieb. Berlin 1905): Ich erhielt von mehreren hervorragenden Werken recht wertvolles Material . . . gewann aber von Tag zu Tag mehr und mehr die Ueberzeugung, dass über jeden Zweifel erhabene Verwaltungseinrichtungen in deutschen Fabriken so gut wie gar nicht bestanden, ja, dass sogar Werke, die Weltruf besitzen, mit ihrer Organisation noch so weit zurück waren, dass sie gar nicht imstande waren, wirklich zuverlässige Selbstkosten-Berechnungen der Fabrikate zu machen. Die meistenteils übliche Form, die Kosten eines Gegenstandes zu berechnen, war, die Preise auf Grund der Gewichte festzustellen, oder auch bei Abgabe von Offerten

Vergegenwärtigen wir uns eine Unternehmung, etwa gerade auch wieder eine Baumwolldruckerei. Bei genauester Buchführung — darin sind ja allerdings beträchtliche Verschiedenheiten zu beobachten — werden in einem grösseren derartigen Unternehmen insgesamt gegen 40 Konten geführt. Ohne auf alle diese Einzelheiten einzugehen, wollen wir nur hervorheben, dass zwei Hauptkategorien von Konten unterschieden werden:

I. die sogenannten faux frais, es sind die Konten von Aufwendungen, die ausschliesslich die Herstellungskosten betreffen; dazu gehören: Einkauf der Gewebe, eventuell Garne, die Löhne, die Farbwaren, die Gravure, die Brennstoffe, das Fuhrkonto, Fracht und Pack, allgemeine Spesen wie Porto, Stempel, Aufwand im Laboratorium des Koloristen u. dgl.

II. die Kategorie der Spezialkonten, von Aufwendungen, die mit der Herstellung nichts zu tun haben: alles was mit dem Wert, beziehungsweise der Erhaltung der Anlage zusammenhängt, Reparatur, Amortisation, dann das Steuer-, das Agio-, das Widmungskonto, Rechtshilfe u. dgl. Das sind in der Hauptsache die Elemente für die Kostenberechnung. Aus jedem einzelnen dieser Konten ergibt sich ein Kostenelement auf Grund des Verlaufes einer Geschäftsperiode, so dass also die Ergebnisse einer abgelaufenen Geschäftsperiode den Schlüssel für die prozentuale Zusammensetzung der Gesamtkosten liefern. Prüfen wir aber genauer diese Kostenfeststellung:

1. Schon zu der Feststellung dieses Schlüssels ist zu bemerken, einmal dass er nicht erschöpfend alle Kosten berücksichtigt. Eine nicht gering zu schätzende, aber nach Angabe sehr genauer Betriebsleiter unfassbare Grösse ist der Abfall, verdruckte, verbrannte, überspannte Ware, die als »Povel« verkauft

---

die Preise der Konkurrenz als Richtschnur zu benützen ..... Man erhoffte das beste und überliess es dem Zufall, ob bei den Lieferungen etwas verdient wurde.« Aehnlich *Johanning* (Die Organisation der Fabrikbetriebe, 3. Aufl. Braunschweig 1903 und ders. in *Teubners* Handbücher für Gewerbe: Betrieb von Fabriken 1905), wenn er schreibt: »der Kaufmann wird deshalb in vielen Fällen naturgemäss der anregende Teil sein, wenn es sich darum handelt, rationell zu fabrizieren, da ihn die Resultate der ihm vorliegenden Nachkalkulation einerseits, sowie die Anforderungen des Marktes anderseits unbedingt dazu drängen ..« (S. III). Vgl. auch *Sperlich*, Die moderne Technik und die Unkostenberechnung in den Fabrikbetrieben (Dtsch. Wirtschaftsztg. I, 1127) ».... man sieht, dass die Amortisation nirgends einen logischen Grundsatz an sich hat, bezw. dem heutigen Stand der Technik nicht entspricht ...«

wird, meist an Hausierer, dann der Verlust durch Diebstahl, und ebenso können in dem Schlüssel rationeller Weise keine Berücksichtigung finden die Verluste durch Fallissements. Eine zweite Schwäche dieser Kalkulation aber liegt darin, dass Wahrscheinlichkeitsgrössen darin nicht zu vermeiden sind, vor allem im Amortisationskonto, worauf noch zurückzukommen ist.

Und wohl gemerkt, nur nachhinein, nachdem die Ware längst verkauft, der Preis längst festgesetzt sein muss, kann eine solche Berechnung platzgreifen und für die Kostenkalkulation Verwertung finden. Nun ist wohl, je grösser der Betrieb, umso mehr Regelmässigkeit im grossen und ganzen zu beobachten. Es wird da gewissermassen das Gesetz der grossen Zahl schon wirksam. Allein gerade im grossen Betrieb ist das Mitgehen mit der Technik besonders wichtig, zwingt zu häufigen Aenderungen in diesem und jenem, wodurch sofort Verschiebungen in den Kostenverhältnissen ausgelöst werden und nicht nur auf sachliche, auch auf persönliche Momente kommt ausserordentlich viel an; um beispielsweise bei dem Baumwolldruckbetrieb zu bleiben, hängt sehr viel nur an einer einzigen Person, wie etwa am Koloristen, mit dessen Eintritt und Abgang stets erhebliche Veränderungen in den Kosten verknüpft zu sein pflegen. Können, wie bemerkt, die Kostenproportionen beim grossen Betrieb mehr oder minder als stabil bezeichnet werden [1]), so ist der grössere Betrieb umso grösseren Schwankungen nach der aktiven Seite zu unterworfen, umso höhere Ziffern ergeben sich — um da wieder nur eines zu nennen — in den Verkaufsausfällen. Die Kosten der auf den Markt gebrachten Ware aber setzen sich nicht nur aus den Kosten der Herstellung zusammen, sondern sie sind mitbestimmt und abhängig von dem Erfolg des Rückwandlungsprozesses der Ware in Geld. Die Kosten sind eine Funktion des Preises [2]). Auch von dem Standpunkt aus, dass das Kostengesetz mit dem extremen Inhalt der *Oldenberg*ischen Formulierung behauptet wird, gelangt man zu der Primarität des Preises. Denn die auf die Wareneinheit entfallende Aufwandlast ist nicht

1) Wobei allerdings zu beachten ist, dass mit der Grösse des durch eine bestimmte Technik bedingten Kapitalaufwandes auch plötzliche Entwertungen durch neue technische Errungenschaften dann um so grössere Schwankungen in den Kosten bringen können.

2) Also nicht bloss die Nachfrage, wie *Cassel* a. a. O. S. 411 bis 414 eingehend auseinandersetzt.

ein Quotient, dessen Divisor die Zahl der produzierten Wareneinheiten bildet, nicht schlechthin die Produktionsziffer, sondern die Zahl derjenigen Wareneinheiten, für die auch wirklich ein Erlös erzielt wird. Diese Zahl aber ist eben wieder eine Funktion des Preises.

In eine Formel gekleidet: Ist K_E die zu ermittelnde Grösse, die Kostenziffer der auf den Markt gebrachten Wareneinheit und bedeutet K_G die Gesamt-Herstellungskosten für die ganze Jahresproduktion; W_V die wirklich zum Verkauf gebrachten Warenmengen, P den Preis, zu dem die Ware verkauft wurde, dann ist [1]:

$$K_E = \frac{K_G}{W_V}$$

$$W_V = F(P) \quad \text{mithin}$$

$$K_E = \frac{K_G}{F(P)}$$

Gewiss so und so oft wird die Fabrik ihre ganze Produktion absetzen, selbstverständlich vor allem bei günstiger Konjunktur wird sie mit Rückständen nicht oder nur wenig beschwert sein. Wir teilen darin vollständig die Auffassung *Hasbach*s: die Unternehmer lassen sich leiten durch eine infolge des Herkommens bekannte Nachfrage, aber der Handel führt sie mittelbar durch die Preise, die er bietet [2]). Und ein vollständiges Anpassen an die Bestellungen ist überhaupt aus technisch-ökonomischen Gründen nicht möglich [3]). Auch in der Zeit günstiger Konjunktur bleibt der Unternehmung noch, abgesehen von dieser unvollkommenen Anpassungsfähigkeit an die Nachfrage, eine mittelbare Wirkung des Nichtverkaufes nicht erspart, wenn sie ihre Produktion nach den bei ihr einlaufenden Bestellungen einzurichten vermocht hat. Die für den grossen Markt liefernde Industrieunternehmung bleibt mehr oder minder mittelbar dasjenige Glied in der Güter-Zirkulationskette, das die Misserfolge einer mit nicht entsprechenden Preisen auf den Markt gebrachten Ware zu fühlen bekommt. Es ist daher auch kein stichhaltiger Einwand, wenn auf die Veränderung der Organisation der Unternehmung hingewiesen wird, die darin

1) Vgl. *Pareto* zit. v. *Cassel* 448.

2) *Hasbach* a. a. O. S. 28. Nur schiene uns richtiger zu sagen: durch die Preise, die der Handel zugesteht und bietet.

3) So kann eine Baumwolldruckerei ein Muster nur dann zu einem halbwegs passenden Preis liefern, wenn sie mindestens so und so viel Meter (jedenfalls ein Stück zu 120 Meter) durch die Walzen laufen lässt. Die Minimalmenge hängt von der Farbenvariation (Zahl der aufzuspindelnden Walzen) ab.

gipfelt, dass das Unternehmertum immer mehr die Fühlung mit der Nachfrage sucht, um diese zur Basis der Produktionsrichtung und des Produktionsumfanges zu machen[1]). Im Gegenteil, es stützt sich der hier verfolgte Gedankengang ja gerade mit auf diese Tatsache. Aber dieses Streben der Unternehmung ist einmal schon ein stärkeres oder schwächeres je nach Naturell und Temperament der Betriebsleitung und der waghalsigere Unternehmer, auch der gewissenlosere, rechnet mit Faktoren, die die Ueberwindung eines ungünstigen Nachfragestandes versprechen, die aber weder vom rationellen Unternehmer noch vom Wirtschaftstheoretiker in Anschlag gebracht werden können. Aber selbst wo es gelingt, eine möglichst vollkommene Anpassung an die Nachfrage zu erreichen, schliesst dies nicht aus, dass die falsche Preisgestaltung, die den letzten Verkäufer um die Möglichkeit bringt, seine Ware abzusetzen, auf die Produktivunternehmung zurückfällt, freilich nicht zum mindesten der Kreditverhältnisse wegen. Hier ist auch der Ursprung einer in neuerer Zeit immer mehr bemerkbar werdenden Entwicklungstendenz zu erkennen: zur Ausschaltung des Grosshandels, Fühlungnahme des Fertigfabrikanten mit dem letzten Verkäufer. Je mehr Glieder zwischen Produzent und Konsument, umso mehr verwischt sich der vom letzteren aus zu gewinnende Eindruck über die Absetzbarkeit einer Ware und umso grösser wird diese Fehlergrenze bei gleichzeitig grösserem Kreditrisiko.

2. Es gibt aber noch andere Quellen der Unsicherheit in der Kalkulation der Kosten. Eine derselben ist das Amortisationsproblem. Die Abschreibung ist zweifellos ein Kostenelement, aber zweierlei lässt sich gegen ihre Kostenqualität mit Rücksicht auf das Kostengesetz in der hier bekämpften Fassung einwenden: erstens welches ist der richtige Abschreibungs-Prozentsatz, die richtige Amortisationsquote? Zugegeben, dass für eine grosse Menge von Anlagewerten auf Grund langjähriger Erfahrung der richtige Abschreibungsschlüssel ermittelbar ist, so steht man doch bei sehr vielen Produktionsprozessen darin einer unbekannten, ausserordentlich schwankenden von der Qualität der Arbeit namentlich stark abhängigen Grösse gegenüber. Gar, wo es sich um Investitionen für die Herstellung eines der Mode unterworfenen Artikels und deren Abschreibung handelt. Nicht minder aber

1) Es ist bezeichnend, dass der Stahlwerksverband so sehr darauf aus ist, die Abnehmer der Träger kennen zu lernen (Frkf. Ztg. 1907, Nr. 272).

ist es wieder die fortschreitende Technik, die auch die erfahrungsmässig ermittelte Amortisationsquote oft genug plötzlich über den Haufen wirft. Einigermassen verlässlich kann die wirklich notwendig gewordene Amortisationsquote, durch die die erfahrungsmässige eben sehr häufig erheblich korrigiert wird, erst mit dem Abschluss einer Geschäftsperiode festgestellt werden. Und so geschieht es denn natürlich auch. Damit gelangen wir aber zweitens zu dem Einwand, dass die Abschreibung an den investierten Werten überwiegend nach Massgabe des Erfolges vorgenommen wird, dass also die Preisgestaltung, von der der Erfolg abhängt, auch in dieser Richtung als das Primäre sich darstellt.

Vor allem wo grosse Abschreibungen bis auf eine Mark oder Null der Anlagewerte möglich waren und vorgenommen wurden, sind sie auf Grund der Preislage der Produkte erzielt worden. Folglich hat es Preise gegeben und gibt es Preise immer wieder, die weit über den tatsächlichen Kosten sich halten. Preise, die also auch mit dem Kostengesetz nicht erklärt werden können, wenn man nicht etwa behaupten will, dass das nur vorübergehende, nur Uebergangs- oder Entwicklungspreise sind, die erst bis zum eigentlichen Gleichgewichtszustand von Angebot und Nachfrage führen, in dem dann der Preis sich auf die Höhe der niedrigsten Produktionskosten zu stellen pflegt. Eine Preistheorie, die den Preis erklären und in der Erfassung der Preisbestimmungsgründe möglichste Vollkommenheit erreichen will, darf sich nicht beschränken, sozusagen den Abschluss einer Preisbewegung zum Gegenstand der Betrachtung zu machen, darf sich nicht begnügen, die Maximal- oder Minimalordinaten einer Kurve oder die Achse einer Wellenlinie bestimmen zu wollen, vielmehr muss das Ganze der Preisgestaltung zum Objekt der theoretischen Prüfung gemacht werden, gleichviel ob das Ergebnis schliesslich vielleicht darauf zusammenschrumpft, dass nur für eine Bewegungstendenz eine gewisse Gesetzmässigkeit in Anspruch genommen werden kann.

Konkret gesprochen: eine Pappenfabrik hat innerhalb einer vierjährigen Geschäftsperiode ihre gesamten Investitionen auf 1 M. abschreiben können und in den folgenden Jahren lange Zeit hindurch 20—30 Prozent Reingewinn erzielt. Fragen wir: sind die Preise, die solches ermöglichen, als Kostenpreise zu bezeichnen? Dürfen diese Preise von der Preislehre unbeachtet gelassen werden, wenn nach vielleicht 10 bis 15 Jahren oder noch später die Rein-

gewinne auf 5 und 6 Prozent herabgegangen sind?

Und nun beachte man noch die Erschwerung des ganzen Kostenproblems durch die folgende aus dem Abschreibungswesen sich ergebende Komplikation: Innerhalb einer Industrie — es sei wieder die Baumwolldruckerei — konkurrieren Unternehmungen in sehr verschiedener Vermögenslage von den Unternehmungen, die mit dem vollen oder mit nur wenig vermindertem Wert der Anlage rechnen müssen, bis hinauf zu den älteren Firmen, deren Anlagekapital, in den Aktiven mit »einer Mark zu Buch« steht. Nach der geläufigen Interpretation des Kostenbegriffes z. B. bei *Philippovich*, sind als Kosten die zur Herstellung einer bestimmten Quantität Güter von bestimmter Art benötigten Gütermengen, beziehungsweise ihr Wert, inclusive des erwarteten Gewinnes zu veranschlagen. Sie bringt uns keinen befriedigenden Aufschluss. Die Güter, die zur Herstellung von bedruckten Baumwollwaren notwendig sind, sind bei der einen wie bei der anderen Unternehmung in ziemlich gleichem Wertbetrage in die Produktion eingeworfen, sie kommen aber bei allen Unternehmungen für die Kostenberechnung in sehr verschiedenen Grössen, teilweise gar nicht in Betracht. Man käme also bei der Konstruktion der Preisgrundlage »Kosten« gar nicht darüber hinweg, dass die abgelaufenen Wirtschaftsperioden mit ihren Erwerbsbedingungen und Wirtschaftsergebnissen hinüberragen müssten in die folgenden Perioden, dass die Kostenberechnung durch den Verlauf vergangener, abgeschlossener Wirtschaftsperioden mitbeherrscht werden, dass auch in dieser Richtung eine historische Kausalität bestünde, die gegebenenfalls die Preisbestimmungselemente des heutigen Marktes überwindet [1]).

Ohne das Vorhandensein eines historischen Kausalismus in der Preisbestimmung in Abrede stellen zu wollen — in dem folgenden Aufsatze soll der Nachweis für das Vorhandensein eines sehr wichtigen historischen Grundzuges der ganzen Preisbildung erbracht werden —, müssen wir doch ausdrücklich der Annahme

1) Vgl. *Schüllers* (a. a. O. S. 13) Einwand, es liege nichts weiter als eine kaufmännische Fiktion vor, die Fabrik habe ihre Kosten in den Jahren, in denen sie zu viel abgeschrieben hat, zu hoch, in den späteren Jahren zu gering berechnet. Sie trifft den im Text gebrachten Gedankengang nicht. Um das Fehlen der Amortisationsquote allein bei abgeschriebenen Produktivgütern handelt es sich nicht, sondern auch um die Entlastung des Zinsenkontos (ausser bei der Aktiengesellschaft) und um die Gestaltung des Generalunkosten-Zuschlages bei Kalkulationen.

entgegentreten, als ob die Dinge so lägen, wie eben angegeben; es ist zu behaupten, dass die durch weiter rückwärts liegende günstige Erwerbsverhältnisse geschaffenen Vermögensverhältnisse einer Unternehmung, soweit die Tatsachen darüber bekannt werden, keinen so einschneidenden Einfluss auf die Preisbildung gewinnen, als dies nach der besagten Fassung des Kostengesetzes der Fall sein müsste. Aus den Beobachtungen, die man bei grosser Vertrautheit mit den individuellen Lebensbedingungen der einzelnen Unternehmungen in bestimmten Industrien machen kann, ergibt sich, dass für die durch ihre Vermögensverhältnisse überlegene Unternehmung zwei Möglichkeiten bestehen: die durch weitgehende Abschreibungen gewonnene Ueberlegenheit kann im Preiskampf ausgenützt werden, sie kann aber auch zur Bildung von Renteneinkommen für den Unternehmer bez. Besitzer benützt werden. Es liegt uns fern, der ersten Möglichkeit das Vorkommen abzusprechen. Gewiss, dieser Einfluss auf die Wettbewerbsverhältnisse wird bemerkbar [1]. Aber das steht in gar keinem Verhältnis zu der Häufigkeit des Vorkommens der anderen Ausnutzungsweise, der Erzielung von Renteneinkommen, dessen Vorkommen wohl als notorisch gelten kann.

Und da möchten wir auf das geradezu einem Widerspruch gleichkommende Konkurrieren von zwei Sätzen der herrschenden Lehre aufmerksam machen: einerseits eben das Kostengesetz, anderseits die Behauptung von Renteneinkommen als ausserordentlichen Gewinnen auch in der Industrie schlechthin, demnach auch in der Erzeugung »beliebig, d. h. innerhalb weiter Grenzen, herstellbarer« Waren. Die Tatsache des Vorkommens solcher sogenannten Renteneinkommen auch für die Erzeuger beliebig vermehrbarer Güter widerstreitet der Gültigkeit des Kostengesetzes, wenn mit demselben für solche Güter behauptet wird, ihr Preis stelle sich auf die Dauer auf die Höhe der niedrigsten Produktionskosten. Träfe solches zu, dann gäbe es jedenfalls keine ausserordentlichen, keine Renteneinkommen auf die Dauer [2]. Denn des Renteneinkommen beziehenden Er-

1) Ein solcher Einfluss äussert sich wiederholt z. B. in dem Widerstand einer derart überlegenen Unternehmung, einer Koalition beizutreten.

2) Auch *Philippovichs* vorsichtige Fassung des Begriffes Produktionskosten (vgl. oben S. 652 »inklusive des erwarteten Gewinnes«) hilft über diesen Widerspruch nicht hinweg, wenn das Adjektiv »erwartet« einheitlich für die betreffende ganze

zeugers Kosten sind offenbar die niedrigsten, zu denen die Güter hergestellt werden können; dann kann aber ohne Missbrauch des Wortes Rente bei einfacher Kostendeckung wohl nicht von Renteneinkommen geredet werden, u. z. umsoweniger, als alle übrigen Erzeuger mit höheren Kosten diese nicht gedeckt fänden und »auf die Dauer« den Betrieb einstellen würden, was die Unmöglichkeit der betreffenden Preiskonstellation auf die Dauer aus den Voraussetzungen der Gesetz-Ableitung ergeben, mithin das Kostengesetz als falsch erweisen müsste.

3. Es ist schliesslich gegen die Möglichkeit der Kostenberechnung noch einzuwenden das Prinzip der zusammenhängenden Preise: die Erklärung der einzelnen Preistatsachen mit den Herstellungskosten ist für die Preisbildung bei zusammengesetztem oder verbundenem Angebot aus der Natur der Sache heraus ausgeschlossen. Das ganze Erklärungsprinzip entbehrt der Selbständigkeit, es ist eine der Spielarten des Spekulationsprinzipes. Die Phänomene, die zur Ableitung dieses Preisbildungs-Prinzipes geführt haben, sind aber trotzdem ein Symptom gegen die Kostengrundlage der Preise; allerdings nicht bloss, weil man die Kosten nicht berechnen könne, entstehen solche Preisbildungen, sondern auch aus rein spekulativen Gründen. Dieses Problem ist von *Mangoldt, Neumann*, *Philippovich* und *Marshall* so eingehend erörtert, dass auf die Phänomene selbst nicht weiter einzugehen ist. In diesem Zusammenhang ist nur die Feststellung wichtig, dass eben diejenigen Momente, die jeden einzelnen Preis bestimmen, nicht die »speziellen« Kosten sind, dass also, wenn auch alle diese einzelnen Preise zusammen die Gesamtkosten decken sollen, das Problem des einzelnen Preises ungelöst bliebe, wenn nicht andere Elemente bestimmend wären.

Industrie zu verstehen ist. Das muss aber der Fall sein, da andernfalls, d. h. mit der Deutung des Begriffes »erwarteter Gewinn« in dem Sinn, dass jeder Unternehmer da eine besondere Grösse, den speziell von ihm erwarteten Gewinn zuzählen könnte, die »niedrigsten Produktionskosten überhaupt« eine imaginäre Grösse würden, die das Gesetz wertlos, inhaltlos machte. »Renteneinkommen« ist da immer als Differentialrente gedacht.

KRITISCHES UND POSITIVES ZUR PREISLEHRE.

II. Theoretisch vernachlässigte Preisbestimmungsgründe.

Von

Dr. OTTO v. ZWIEDINECK
(Karlsruhe).

Inhalt:

I. Die Kontinuität der Preisbildung, insbesondere das Trägheitsgesetz.

Der Preis kann nicht als Ausdruck für die Wertschätzung einer der Kaufparteien angesehen werden. Solches bedarf kaum

mehr besonderer Darlegungen. Voraussetzung für den Abschluss eines Kaufgeschäftes ist das Vorhandensein einer Spannung zwischen der subjektiven Wertschätzungs- und der Preisziffer, oder richtiger wäre zu sagen: wenn wir uns das Besitzinteresse als eine Kraft von bestimmter Stärke vorstellen, so muss die Differenz zwischen den beiden Kraftgrössen: 1. Besitzinteresse an dem Kaufgut als Minuend 2. Besitzinteresse an dem Preisgut (Geld) als Subtrahend auf Seite des Verkäufers negativ, auf Seite des Käufers positiv sein. Erst aus der Verschiedenheit des Besitzinteresses für die beiden Güter bei verschiedenen Individuen ergibt sich selbstverständlich die Entstehung der Konsumentenrente [1]) auf der einen, der Verkäufer- (oder Unternehmer-) Rente auf der anderen Seite, und zwar immer, sobald eben nur zahlreiche verschiedene Individuen auf beiden Seiten zu einheitlichem Preiskauf abschliessen [2]). Durch den Kauf — das ist nach dem Prinzip des ökonomischen Handelns Voraussetzung — werden

1) Denselben Gedanken spricht *Cassel* a. a. O. (Z. f. d. g. St. 55. Jg.) S. 417 aus: jeder nur einigermassen wohlhabende Mann kauft einen grossen Teil der Artikel, die er braucht, weit unter dem Wert, den sie für ihn haben; er befriedigt seine Bedürfnisse bis zur vollen Sättigung; für dieses Sättigungsquantum sei er eventuell gesonnen, weit mehr zu bezahlen, als er zu zahlen brauche. Im selben Sinne *Böhm-Bawerk* Grundsätze der Theorie des wirtschaftlichen Wertes. J. f. N. 47. Bd. insb. S. 517. Nach *Liefmann* ist Konsumentenrente = Ertrag des kaufenden Konsumenten. (A. a. O. S. 50 ff.)

2) Nach den Ausführungen *Marshalls* (Handbuch, deutsche Ausgabe S. 165) wäre anzunehmen, dass der nach dem Grenznutzen-Preisgesetz mindest tauschfähige eben noch zum Kauf gelangende Käufer eine consumers rent nicht erzielen werde. In solcher Allgemeinheit ist aber diese Annahme nicht richtig. Sofern man nur das Verlangen nach dem Kaufgut in Rücksicht zieht, wird theoretisch vielleicht gerade der eben bezeichnete Käufer die höchste Konsumenten-Rente beziehen, d. h. das Bedürfnis, das er durch Erwerb des Gutes zu befriedigen vermag, würde vielleicht, ja sogar wahrscheinlich, das dringendste sein im Vergleich mit den Bedürfnissen aller übrigen durch den Kauf zur Befriedigung gelangenden Käufer, sofern sich Bedürfnisse verschiedener Individuen überhaupt vergleichen liessen. Zieht man das Opfer aber in Betracht, das diesen mindest tauschfähigen Käufer in der Hingabe des Preisgutes trifft, dann könnte man allerdings zu einer geringsten Differenz der beiden Wertkomponenten, die auf des Käufers Seite für sein Verhalten bestimmend sind, gelangen, und damit entfällt jede Rentenbildung auf dieser Seite. Aber Wertzuwachs durch den Kauf ist der Kern dieser Renten-Entstehung, und die Erlangung der Verfügungsgewalt über das Kaufgut kann auch für den wenigst tauschfähigen Käufer gegenüber dem Preisgut einen erheblichen Wertzuwachs, weil eine Wohlfahrts- oder Wohlbehagens-Steigerung bedeuten. Jeder Kaufakt unter wirtschaftlich handelnden Menschen erzeugt sozusagen Werte, wenn auch unter Umständen nur vorübergehend.

gewissermassen schlechthin Wertbeträge erworben, und zwar auf beiden Seiten [1]). Das treibende Element, das auf Seite des Käufers zum Kaufabschluss drängt, die motorische Kraft, ist nun aber keineswegs das absolute Besitzinteresse für das betreffende Verkehrsobjekt, das erworben werden soll, sondern beim rationell wirtschaftenden Menschen ein relatives Besitzinteresse, d. h. ein Besitzinteresse, das durch das Besitzinteresse für andere Objekte schon modifiziert erscheint. Ausserdem tritt aber dann noch gegenüber diesem relativen Besitzinteresse die Erwägung der Deckungsmöglichkeit auf, welche als letzte Komponente eine neuartige Resultierende, den individuellen Erwerbsentschluss gleichzeitig mit einer Maximierung der Opferbereitschaft zur Entstehung bringt. Wir haben es danach mit drei Stadien zu tun:

1. Absolutes Besitzinteresse [2]);

2. das nach ökonomischen Reflexionen korrigierte, relative Besitzinteresse mit dem Bewusstsein der verhältnismässigen Wohlfahrtsförderung aus dem Besitz.

3. der hinsichtlich der Opferbereitschaft begrenzte Erwerbungswille.

Mit dieser Resultierenden erst ist jene eine Kraft gegeben, die selbst nur wieder eine der zahlreichen Komponenten bildet, aus denen der wirkliche Preis hervorgeht. So sehr danach der Preis als höchst subjektivistisches Phänomen sich darstellt, so ist er doch nur sehr selten, fast niemals eine individuelle Tatsache [3]), sondern in der

1) *Schäffle* (Bau und Leben 2. Aufl. II S. 257) erblickt sogar ein Kriterium der Vollkommenheit einer Volkswirtschaft in dem Masse allseitigen Ueberschusses von Nutzen über die Kosten.

2) Es wird neuestens stärker die Auffassung vertreten, dass der wirtschaftliche Wert überhaupt nur als Ergebnis eines Vergleichs der Bedürfnisse aufgefasst werden könne. So besonders *Schmoller* Grundriss II. S. 105 und *Liefmann* a. a. O. S. 39, der mit dieser Auffassung origineller zu sein meint, als er ist, da *Schmoller* schon Mai 1901 in einer Sitzung der preuss. Akademie der Wissenschaften seine Auffassung vorgetragen hat (Sitzungsberichte 1901. S. 640). Mir erscheint diese Werterklärung berechtigt, allein es darf damit keinesfalls in Abrede gestellt werden, dass das Verlangen nach Besitz oder Verfügungsgewalt vollständig losgelöst von anderen Bedürfnis-Vorstellungen auftaucht. Es ist auch zu beachten, dass dieses absolute Besitzinteresse sehr häufig wirtschaftlich bedeutsam wird. Ja, man wird auf Grund genauer Beobachtung sogar geneigt sein zuzugeben, dass ganz bedeutende Industriezweige damit rechnen, dass die Abwägung eines Besitzinteresses und seine Einordnung unter die übrigen seitens der einzelnen Konsumenten unterlassen wird. Der Terminus »wirtschaftlicher Wert« mag immerhin dem »relativen Besitzinteresse« vorbehalten bleiben.

3) Affektionspreise, die unter Ausnützung des Liebhaber-Standpunktes der

überwiegenden Mehrheit ein sozial bedingtes Phänomen. Aber nicht etwa bloss insofern, als die Preisentstehung einen gesellschaftlichen Wirtschaftsakt voraussetzt, sondern diese Komponente selbst, der Erwerbungswille, ist eine soziologisch zu erklärende Tatsache.

Der Preis als solcher ist der soziologische Niederschlag des Wertphänomens, das zunächst und für sich als eine höchst individuelle Tatsache erscheint. Aber wie überhaupt gewisse Vorgänge des Seelenlebens und physische Reaktionen gewisser seelischer Regungen, indem sie energetisch in die Aussenwelt gelangen, dort sozusagen gleich a r t i g e n, aber gleichwohl im einzelnen vielfach verschiedenen Energiewellen begegnen und dadurch abgelenkt, geschwächt oder verstärkt, mit einem Wort beeinflusst werden, ebenso auch die als Wertschätzung aufgefassten psycho-physiologischen Energieäusserungen. Dem Individuum werden seine Bedürfnisvorstellungen wie sein Verhalten zu den Dingen, wie seine Werturteile nicht nur anerzogen, sondern immer aufs neue von der Aussenwelt oktroyiert. Sie werden, ihm selbst allerdings meist wenig bewusst, von aussen her umgestaltet, und zwar wird schon das absolute Besitzinteresse, ursprünglich in seiner Naivität ausserordentlich widerspruchsvoll, durch alle möglichen Erwägungen kompliziert und namentlich durch Kulturprinzipien und klassenmässige Lebensgewohnheiten gebildet. Soziologische Elemente beeinflussen aber nicht nur auf diesem Wege m i t t e l b a r das Verhalten des Individuums bei der Preisbildung, sondern soziologische Tatsachen und Verhältnisse bestimmen auch jene andere Komponente, die zusammen mit dem relativen Besitzinteresse (scil. subjektive Wertschätzung) für den Erwerbungswillen und das Mass von Opferbereitschaft entscheidend wird.

Die soziale Bedingtheit, die hier betont wird, ist wohl zu unterscheiden von dem polygenetischen Charakter gewisser Gebilde der menschlichen Wirtschaft, wie z. B. des Marktes, der Kooperation u. dgl. Mit diesen ist (nach *Spann*) eine besondere logische Kategorie zu erfassen, bei der das Eigentümliche in der wechselseitigen Bedingtheit eines individuellen Handelns durch unmittelbares Mithandeln anderer Individuen liegt. Die hier behauptete historisch-soziale Bedingtheit des Verhaltens eines Individuums ist nichts anderes als die Tatsache, dass das Individuum wirtschaftlich der Autarkie immer mehr verlustig gegangen ist, dass es sozusagen in einer a l l a r c h i s c h e n Bedürfnisbefriedigung gefesselt ist.

Kauflustigen zustande kommen, sind wohl nur als individuellste Tatsache zu verstehen.

Der wirtschaftliche Mensch überlegt die Mittel, die ihm zur Erwerbung des betreffenden Gutes zur Verfügung stehen. Und dies setzt ein Doppeltes voraus:

1. Eine annähernd richtige Vorstellung von der Grösse der Wertbeträge, die der betreffende Wirtschaftsleiter überhaupt zu Kaufzwecken verfügbar hat,

2. einen Verwendungsplan für diesen Gesamtwertbestand, durch den gewisse Quoten den einzelnen Bedürfniskategorien nach Massgabe der voraussichtlichen Preise zugewiesen werden. Selbst wenn man davon absehen wollte, dass das erste vorausgesetzte Element in der verkehrsmässig organisierten Wirtschaft selbstverständlich ein sozial bedingtes ist, bei dem zweiten ist der Einfluss gesellschaftlicher Tatsachen ganz offenbar, denn das Individuum unterwirft sich mit der unvermeidlichen Bedachtnahme auf die voraussichtlichen Preise dem Einfluss gesellschaftlich-historischer Verhältnisse. Die historische und insoweit auch nur soziologisch erklärbare Bedingtheit des Verhaltens jedes rationell wirtschaftenden Individuums steht damit ausser Frage: sowohl die subjektive Wertschätzung für das Objekt an sich als auch die vom Subjekt an sich abstrahierbare und insoweit objektive Tauschkraft des Subjektes sind historisch bedingte Phänomene. Sie entstehen unter dem Einflusse überkommener Grössenvorstellungen, und zwar:

a) die subjektive Wertschätzung, weil unser Interesse am Besitz (sofern es einen ökonomisch gerechtfertigten Erwerbungswillen auslöst) mindestens mitbestimmt wird: 1. durch die Zugehörigkeit des Individuums zu einer bestimmten Gesellschafts- und Vermögensklasse, 2. durch die Rolle, die das betreffende Gut in der Lebensführung jener Klasse spielt, und 3. durch den Stand der Kenntnisse über die objektiven, sei es mechanisch-technischen, sei es physiologischen Nutzwirkungen des Gutes;

b) die objektive Tauschkraft der Wertbeträge, die das Individuum aufzuwenden bereit ist, weil diese bedingt ist durch die Gestaltung der Preise in der unmittelbar vorausgegangenen Wirtschaftsphase. Diesem letzteren Kausalzusammenhang ist noch eingehender Aufmerksamkeit zu widmen.

Es hat nämlich den Anschein, als ob ein logischer Fehler darin vorläge, dass die Preisbildung von anderen Güterpreisen abhängig sein soll. Es ist aber in der Tat nur scheinbar ein

logischer Fehler [1]). In Wirklichkeit liegt die Sache so, dass die Preisbildung unablässig in Fluss ist und jeder Preis für sich innerhalb derselben eine selbständige Erscheinung. Der Preis, der heute zustande kommt, kann daher den gestrigen Preis sehr wohl als ein kausales Oberglied zur Voraussetzung haben und der gestrige den vorgestrigen, ohne dass darin etwas unlogisches zu erblicken wäre. Ja im Gegenteil, die Preisbildung zeigt eine dermassen entwickelte, innere, d. h. ursächliche Kontinuität, und die Verkehrsvorgänge sind in solchem Ausmass auf diese Kontinuität eingerichtet, dass im Wirtschaftsleben in all den Fällen, in denen eine solche Kontinuität nicht schon in dem Objekte des Preises gegeben ist, mit aller Macht Anlehnungen an ähnliche Preise gesucht werden.

Der Marktpreis von gestern — um es kurz zu sägen — ist es, der die Meinung von der Möglichkeit, eine Ware zu bekommen oder anzubringen, bestimmt, und der vielfach geradezu der Anstoss zum Besuch beziehungsweise zur Beschickung des Marktes von heute wird. Und überall, wo überhaupt nur eine halbwegs rege Beziehung zum Markt besteht, dort knüpft der Preis auch bei isolierten oder wenigstens verhältnismässig isolierten Tauschvorgängen an den letzten bekannt gewordenen Marktpreis an [2]). Bei isolierten Verkehrsvorgängen wird aber natürlich die Ueberlegenheit der einen Geschäftspartei hinsichtlich der Kenntnis und vor allem hinsichtlich der Bestimmtheit der Kenntnis der Marktlage zu einer Abweichung nach der für die überlegene Partei günstigeren Seite ausschlagen. Die Wirkung des letzten Marktpreises für die Fortbildung des Preises ist etwa zu vergegenwärtigen mit der aus der Mechanik entlehnten Vorstellung von der Wirksamkeit einer Kraft. Die Masse, auf die eine Kraft einwirkt, hat eben mit der von *Galilei* schon entdeckten Gesetzmässigkeit die Tendenz, in der Richtung dieser Kraft ohne Ende sich fortzubewegen. Aehnlich stellt sich der letzte Marktpreis als Kraft dar, die auf die Tauschwert-Vorstellung der Marktinteressenten einwirkt, und zwar dermassen, dass diese Vorstellung sich inso-

1) Bewusst geworden ist sich auch *Böhm-Bawerk* der Notwendigkeit, diesen scheinbaren Zirkel zu deuten (J. f. N. 47, a. a. O. S. 516).

2) Das gilt ja vor allem von dem technisch am vollkommsten entwickelten Markt, der Börse. Und zwar trotz des Umstandes, dass die Börsengeschäfte gerade auf die Ausnützung von Preisänderungen abzielen. Der Kurs löst Nachfrage und Angebot, Kauf und Verkaufaufträge erst aus.

lange unablässig in der Höhe der erreichten Ziffer (bekanntlich in Geldwerteinheiten ausgedrückt) erhalten würde, als nicht andere Kräfte auf diese Vorstellung Einfluss gewinnen. Die wichtigsten anderen Kräfte sind die das sogenannte Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmenden Faktoren. Diese sind bekanntlich selbst wieder vielfach von Preisen abgeleitete Grössen, wie z. B. die Nachfrage nach Produktivgütern (Gütern höherer Ordnung) von der Preislage der Genussgüter (Güter erster Ordnung) abhängt; der Sekundarität der Preisbildung der Kostengüter steht also die Annahme dieser starken Kontinuität durchaus nicht im Wege. In dieser Wirksamkeit des letzten Marktpreises auf die nächsten Markt- und auch auf die isolierten Kaufabschlüsse ist sozusagen das Trägheitsgesetz des Verkehrs zu erkennen [1]).

Ein Hinweis auf die Bedeutung der schon gebildeten objektiven Tauschwerte für die subjektive Wertschätzung vermehrbarer Güter, oder geradezu auf die Preisbildung ist in der Literatur nichts ganz neues. Er findet sich, soweit ich sehe, zuerst bei *Neumann* [2]); er meint, dass »die meisten, namentlich unter den Dingen, die zwischen Nichtgeschäftsleuten umgesetzt werden«, vorzugsweise auf der Basis solcher »Rücksichten auf frühere Preise« ihren Preis erhalten. Aehnlich legt auch *Schmoller* Gewicht darauf, dass der überkommene Tauschwert Ausgangspunkt für die Marktverhandlungen zu sein pflege [3]). Von der Erklärung des subjektiven Wertes vermehrbarer Güter ausgehend gelangt auch *Philippovich* zu solcher Anerkennung eines Einflusses der Preise auf die Wertschätzung [4]). Die Tauschwerte der Güter sind durch Kosten und Preise unter sich und zurück in der Vergangenheit verbunden mit den Tauschwerten der bereits verbrauchten und in ihre Ur-

1) Dem eine weitgehende »Allgemeingültigkeit« in historischer Hinsicht zukommt. Die konventionellen Tauschrelationen, die im Verkehr primitiver Völker auftauchen, entsprechen vollkommen der Annahme, dass das Trägheitsgesetz auch auf der Grundlage anderer Rechtsordnungen wirksam gedacht werden kann. (Vgl. *Helfferich* Das Geld S. 13.)

2) *Schönbergs* Handbuch I. S. 243 f. *Neumann* ist in der Hervorhebung dieser Kraft überkommener Preise, so weit ich sehe, am weitesten gegangen; verhältnismässig stehen aber die Ausführungen des § 4 l. c. gegenüber anderen Thesen, die er entwickelt, zu stark zurück. Die polypragmatische Bedeutung dieses Preisbestimmungsgrundes ist nicht bloss ephemer, sie ist immer wirksam.

3) Grundriss Bd. II. S. 110.

4) Grundriss der politischen Oekonomie I. 6. Aufl. S. 217.

bestandteile aufgelösten Güter. Die Tatsache, dass sich unsere Wertschätzungen in dem einen oder anderen Gliede immer wieder zurückbeziehen auf einen schon gebildeten Kostenwert oder objektiven Tauschwert (Preis), bezeichnet *Philippovich* als natürliche Folge der stetigen Entwicklung und des durch den Verkehr gesponnenen innigen Zusammenhanges alles Wirtschaftens.

Dieser Syllogismus, mit dem die Primarität des Preises gegenüber der Wertschätzung geltend gemacht wird, erweist sich aber noch nicht als zulänglich, um den Mechanismus zu erklären, der hier wirksam werden soll. Wenn schlechthin der Preis das Primäre ist, unsere Wertschätzung ihm folgt, warum wehrt sich dann überhaupt unser Urteil gegen die Preisveränderung, wo sie unseren Interessen zuwiderläuft? — *Philippovich* ergänzt: unsere Gebrauchschätzung funktioniere als Regulator; sie bilde eine Grenze für den Tauschwert, freilich keine feste, werde vielmehr durch Mengenverhältnisse und damit also wieder von Kosten- und Tauschwerten beeinflusst. Wie aber das vor sich geht, darüber erfahren wir nichts. Den Schlüssel zum Verständnis dieser Einwirkung der Gebrauchswertschätzung auf die Geld-Grössenvorstellung und umgekehrt gibt er nicht; dieses Kardinalproblem der rein subjektivistischen Preiserklärung, Umsetzung der Gebrauchswert- in eine Geldziffernvorstellung, bleibt unerledigt [1]). Die Frage verlangt aber unbedingt eine Antwort: Wie setzt sich die absolute Gebrauchswertschätzung, eine ziffermässig nicht ausdrückbare Grösse, in diejenige Geldgrössen-Vorstellung (deren Substrat ist bekanntlich eine Ziffer) um, die als Grenze für die Preisbildung funktioniert? Nun hat man allerdings zu diesen von *Philippovich* in Anmerkung gegebenen Ausführungen einen Satz aus dem Text heranzuziehen. *Philippovich* sagt dort: bei geldwirtschaftlichem Tauschverkehr findet die Uebertragung der Grenznutzen-Wertschätzung des Gebrauchsgutes auf den Grenznutzen des Geldeinkommens statt.

Und damit scheint in der Tat ein wichtiger Schritt vorwärts getan zu sein. Sieht man aber genau zu, was damit gewonnen sein soll, so steht man vor der Erkenntnis, dass für die Erklärung irgend eines Preises daraus kein Nutzen erwächst. Alles was sich daraus ergibt, ist teils tautologisch, teils führt es irre. Man braucht sich nur das bekannte Beispiel mit dem Winterrock zu vergegenwärtigen: A. kommt durch Diebstahl um den

1) Eine ähnliche Lücke bei *Wieser*, wie *Cassel* (a. a. O. S. 400) schon gezeigt hat.

Besitz seines neuen um 60 Mark gekauften Winterrockes. Ist dieser Wertverlust dieses A volkswirtschaftlich überhaupt relevant und insofern auch interessant? Zweifellos wenn der Mann dadurch in seinem Verhalten auf dem Markt bestimmt wird. Und wie hoch veranschlagt er den Verlust? — Wir haben gehört: die subjektive Wertschätzung soll nach dem Grenznutzen des Geldeinkommens stattfinden [1]). Was ist daraus zu entnehmen? Die Möglichkeit ist eine doppelte. Ein Fall ist der, dass der A sich jährlich ein paar hundert Mark erspart: dann wäre die Wertschätzung des Winterrockes gleich dem Kapitalbetrage von 60 Mark beziehungsweise nach einem anderen Gesichtspunkte gleich der vierprozentigen Rente aus diesem Betrage oder dgl. Der zweite Fall ist der, dass der Mann diese Ersparungen nicht machen kann, dann bedeutet ihm der Verlust, falls er sich zur Neuanschaffung entschliesst, den Verzicht auf jenen Genuss, den er sich mit den 60 Mark schaffen könnte, wenn er den Winterrock nicht kaufte, also z. B. Verzicht etwa auf eine kleine Vergnügungsfahrt im Urlaub, oder auf Tabak- und Alkoholgenuss u. dgl.

Die Analyse des Falles I ist absolut unbefriedigend, sie besagt nur, dass der Mann wahrscheinlich wieder einen Mantel derselben Art anschaffen wird. Träte nun wirklich an die Stelle der Wertschätzung nach dem Grenznutzen des Gebrauchsgutes jene nach dem Grenznutzen des Geldeinkommens, dann müsste gesagt werden, der Winterrock ist ihm 120 Mark wert, nicht aber 60 Mark, die er kostet, denn er opfert ja 120 für den Besitz; das widerstreitet aber der These *Philippovichs*. Im zweiten Fall wäre nach *Philippovich* zu sagen: der subjektive Wert des Rockes ist gleich zu stellen dem Wert der Vergnügungsfahrt; es findet ja die »Uebertragung« auf den Grenznutzen des Geldwertes statt. Abgesehen davon, dass das Besitzinteresse des A für den Winterrock grösser ist als das Interesse an der Vergnügungsfahrt, weil er ja schon vorher 60 Mark für ihn geopfert hat, widerspricht doch auch einer solchen Gleichsetzung der Umstand, dass er das eine dem anderen vorzieht, und es widerspricht ihr, dass er überhaupt diesen Vergnügungsfahrt-Genuss zu unterst in der Bedürfnisskala angesetzt hat. Dem Besitzinteresse mit Rücksicht auf den

1) Gegen die Verwendung des Grenznutzen-Begriffes in der Preislehre zu vgl. *Cassel*, auch der *Dietzel*schen Kritik schon Rechnung tragend, a. a. O. S. 435, wo ja auch zum ersten Male, so weit ich sehe, die wechselseitige Bedingtheit aller Preise scharf formuliert ist.

Gebrauch wird sozusagen das Interesse am Besitz eines anderen Gutes, das für die Gebrauchszwecke des ersten, also für die Bedürfnisbefriedigung vollständig belanglos ist, substituiert, denn der Grenznutzen des Einkommens ist ein abgeleiteter, ist nur vorstellbar durch den Grenznutzen der letzten nach der Bedürfnisskala mit dem Einkommen erreichbaren Bedürfnisbefriedigung oder sonstigen Annehmlichkeit. Die Unzulänglichkeit dieser »Substitution« für die Zwecke der Preistheorie liegt aber weiters jedenfalls auch darin, dass mit dem Grenznutzen des Geldeinkommens doch nur wieder der subjektive Wert einer anderen Bedürfnisbefriedigung erfasst werden kann, der sich wieder nicht als Ziffer darstellen lässt, solange nicht eine Bestimmtheit der Bedürfnisskala und der Einkommenaufteilung auf diese zu bestimmten Ziffervorstellungen führt [1]).

Ist nun das nicht immer noch dieselbe Auffassung, die bei *Ricardo* in der bekannten Stelle über die Luxussteuer auftritt, wo von der Wirkung der Versteuerung des Weines oder der Pferdehaltung gehandelt wird? It is not because they cannot pay more that they give up the use of wine and of horses, but because they will not pay more. Every man has a standard in his owne mind [2]). Es ist bei *Philippovich* ein Schritt weiter gemacht, denn die Ziffer erscheint bereits als Teil eines Ganzen. Dieses Ueberleiten des standard in his owne mind in eine Ziffer ist überhaupt nur durch und als Verhältnismässigkeit des Teiles zum ganzen Komplex denkbar. Das Einkommen oder Vermögen stellt eine Verbindung her zwischen den Tauschvorgängen und dem subjektiven Besitzinteresse. Das Einkommen namentlich wird in Quoten gegliedert, die den einzelnen Bedürfniskategorien zugewiesen werden, und es ist wohl denkbar, dass diese Zuweisung nach Mass der Gebrauchswert-Grade erfolgt. Aber diese Zuweisung ist ja eben schon kongregal bedingt, nicht individual. Wenn mit der Gebrauchswert-Intensitätsabstufung immerhin auch eine Reihenfolge der Verkehrsobjekte gegeben ist, auf die der Reihe nach die Einkommen-Wertbeträge zugewiesen werden, so ist doch für die Zahl der Wertbetragseinheiten, die der einzelnen Bedürfnisbefriedigung zugewiesen werden können, garnichts aussagbar. Ohne gegebene Preisgrössen kann in dem

1) Richtig, aber doch nur für einen speziellen Fall, betont von *Cassel* a. a. O. S. 409; vgl. auch die unten S. 88 folgende Note.

2) Princ. Chapter XVI i. f.

verkehrswirtschaftlichen Organismus das Individuum keine Aufteilung von Einkommen vornehmen und deshalb auch nicht zu einer Grenznutzenvorstellung vom Einkommen gelangen. Der Begriff des Einkommen-Grenznutzens setzt für die Gesamtheit aller jener Güter die Existenz von Preisen voraus, die in den Bedürfniskreis des betreffenden Individuums fallen. Ob der A nach Verlust seines Winterrockes sich einen gleichen wieder anschafft, hängt nicht von seinem Besitzinteresse allein, sondern von der Ordnung seines Wirtschaftsplanes mindestens ebenso ab; die Entscheidung ist also mitbestimmt durch die Preise aller übrigen Verkehrsobjekte, die er nach seinem Wirtschaftsplan beschaffen will.

Unter dieser Voraussetzung kann die subjektive Wertschätzung nach Massgabe des Gebrauchs jedenfalls nicht in dem Sinne eine der Komponenten sein, die die Entstehung einer Ziffer als Resultierenden herbeiführen, wie die rein subjektivistische Preislehre das annimmt [1]. Was im Verhalten des Kauflustigen auf dem Markt als höchst subjektivistische Willensregung sich darstellt, ist es entfernt nicht mehr ausschliesslich. Jene Uebertragung der Wertschätzung des Objektes auf den Grenznutzen des Geldeinkommens ist freilich ein höchst individueller Vorgang (mindestens durch die höchst individuelle Bedürfnisskala bedingt), er enthält aber doch schon so viele aus der Umwelt kommende Einflüsse, dass er sich nicht mehr anders denn polygenetisch deuten lässt. Die Wertvorstellungen des Individuums werden, wie das oben angedeutet ist, durch den Marktpreis in bestimmter Richtung beeinflusst. Dieser ist also in noch viel weiterem Sinne ein polygenetisches Phänomen als nur insoweit, dass die unmittelbar beteiligten Kontrahenten aufeinander Einfluss haben.

1) Einem wie dem im Text zur Geltung kommenden ähnlichen Gedanken gibt *Wundt* in der Kritik der abstrakten Volkswirtschaftslehre Raum: »Liesse sich auch allenfalls noch auf Grund allgemeiner psychologischer Abstraktion über die Gesetze des Gefühlslebens eine exakte Funktionsbeziehung zwischen der Grösse eines Bedürfnisses und der zu seiner Befriedigung vorhandenen Gütermenge als allgemeiner Ausdruck der Grösse des Wertes unter der Annahme, dass nur ein Bedürfnis in Betracht zu ziehen sei, und ebenso eine wahrscheinliche, in seiner Form dem allgemeinen psychophysischen Gesetze gleichende Relation zwischen Wertzunahme und Güterzunahme unter der gleichen Voraussetzung finden, so wird doch, sobald mehrere Bedürfnisse mit einander in Wettstreit geraten . . . das Problem so verwickelt, dass sich an eine allgemeine Lösung desselben nicht denken lässt«. (*Wundt* a. a. O. S. 521.)

Die über die unmittelbar am Kaufakt beteiligten Kontrahenten hinausreichende übergreifende Bedeutung des Marktpreises bedarf wohl kaum einer besonderen Darlegung. Die gesamten Vermögensbildungen sind auf der Stufe einer im Kreditverkehr wurzelnden Wirtschaftsorganisation ganz überwiegend aus dieser übergreifenden Bedeutung der Marktpreise zu erklären. Das positive Recht hat längst das Fazit daraus gezogen: im bürgerlichen Recht, insbesondere im Exekutionsrecht, im Aktienrecht, im Steuerrecht u. s. f.[1]). Die übergreifende Bedeutung der Marktpreise ist das objektive Element, das sich zu dem subjektiven Besitzinteresse hinzugesellen muss, damit dieses subjektive Element auf dem Markt wirtschaftlich relevant wird. Aber die Aufnahmefähigkeit für dieses objektive Element zu erreichen, ist ein Erziehungsproblem, das bei jedem Individuum aufs neue durchzuführen ist. Die Kraft der historischen Kontinuität findet gerade darin ihren Ausdruck, dass jedes Individuum sich erst in die ziffermässigen Austauschverhältnisse der Verkehrsobjekte hineinfinden muss, mit denen es rechnen, auf die es seinen Wirtschaftsplan aufbauen muss. Dieses eigenartige Zusammenwirken absolut individueller mit Umwelts-Elementen ist es wohl auch, das *Philippovich* im Auge hat, wenn er in dem wichtigen Petit-Absatz des Paragraphen über die Kostenwertschätzung (§ 84) schreibt, dass mit den Gebrauchswertschätzungen keine feste Grenze für die Preisbewegung gegeben sei, weil sie durch die Mengenverhältnisse der Güter beeinflusst werden, diese aber wieder durch die Kosten- und Tauschwerte beeinflussbar seien, dass wir also vor einer Wechselwirkung stehen, deren Anfang oder Ende unbestimmbar sei, da sie sich in der Zeit wie im Raume ohne Ende erstrecke. Das Bestehen einer solchen Wechselwirkung ist nicht in Abrede zu stellen. Aber der Anfang dieses Kausalnexus tritt doch aus dem Dämmerlicht der Unbestimmbarkeit etwas heraus, wenn die energetische Qualität der Marktpreise, ihr Beharrungsvermögen und ihre sozusagen polypragmatische Bedeutung Beachtung findet.

Das Besitzinteresse an und für sich, mag man es sich nun als

1) Vor allem ist zu denken an die weitgehenden Wirkungen der Effektenkursbewegung auf die Bilanzen und durch diese auf die Einkommen. Es ist darin gewissermassen die Bedeutung des Preises für die Statik des Wirtschaftsmechanismus zu erkennen. (Vgl. S. 593 f. im ersten Aufsatze Jg. 1908.)

absolutes oder als relatives vorstellen, hat seine Quelle in unserer psycho-physiologischen Eigenart; Wert legen wir nach Massgabe dieser Quelle des Besitzinteresses in die Güter hinein, aber in die Verhältnisse, in denen die Verkehrsobjekte gegeneinander getauscht werden, und insbesondere in den ziffermässigen Ausdruck solcher Verhältnisse, in die haben wir Menschen uns hineinzuleben. Insoweit sind unsere Wertvorstellungen ein Produkt der Erziehung, des Lernens, ein Anpassungsergebnis. Dieses Lernen geschieht natürlich durchaus nicht ein für alle mal fürs Leben, vielmehr muss das Individuum mit jeder Versetzung in ein neues wirtschaftliches Milieu aufs neue lernen, wie es der Fall ist, wenn der Oesterreicher, der nach England auswandert, den Preis eines Paares Schuhe in dem Sinne umlernen muss, dass er statt mit 17 Kronen mit 35 Schilling zu rechnen hat, oder wenn der in die Grossstadt übersiedelnde Kleinstädter für den Wohnraum statt 80 Mark vielleicht 250 in Rechnung setzen muss. Aus den absoluten Wertschätzungen allein lässt sich niemals erklären, weshalb für eine Tonne Weizen in A am 3. März 1908 gerade 81,245 Gramm fein Gold gezahlt worden sind. Aber auch aus dem Komplex der Preise aller übrigen Dinge desselben Verkehrsorganismus, in dem sich dieser Kauf abspielte, ist die Erklärung nicht zu gewinnen[1]). Dagegen wird die Preisziffer vom 2. März im Zusammenhang mit allen übrigen Faktoren als Komponenten den Preis vom 3. als Resultierende herbeiführen. Mit dieser Auffassung ist das Zufällige überwunden.

Das Beharrungsvermögen hat seine Grundlagen durchaus nicht bloss in psychologischen Tatsachen und Beziehungen, sondern auch in rein wirtschaftlichen. Man wird die psychologischen jedenfalls noch mehr zu den unbewussten rechnen müssen als die ökonomischen, obwohl auch deren Einfluss in die Kategorie desjenigen, dessen man sich nicht bewusst zu werden pflegt (»ce qu'on ne voit pas«), einzureihen wäre. Doch wie gesagt,

1) Vgl. *Cassel* a. a. O. passim insbes. S. 426: Die Untersuchung einer speziellen Preisbewegung vermag höchstens ein Stück eines Kausalzusammenhanges zu erklären. *Cassels* Ausführungen aber leiden entschieden an einer Art von Quantitätstheorie. Die kommt überall zur Geltung. Es ist schon das System simultaner Gleichungen $F_1 (p_1 \ldots p_2) = A_1$ $F_2 (p_1 \ldots p_2) = A_2$ etc. nur mit einer solchen Quantitätstheorie denkbar. Er sagt es auch ausdrücklich (S. 423) »dass im modernen Leben alle Güter einander eine mittelbare Konkurrenz machen, nämlich durch das Mittelglied Geld«. Wenn es doch wenigstens hiesse »Einkommen«! Es hätte noch eher Berechtigung, würde aber gleichfalls zu verurteilen sein.

die psychologischen Elemente spielen stark mit. Die Aufgabe, eine Verhältnismässigkeit der Güter in ihrer Bedeutung für unsere Wohlfahrt zu erfassen, ist an und für sich schon keine leichte; sie wird erschwert, die Schwierigkeit gesteigert mit jeder Bereicherung unserer Lebensführung, ja schon mit jeder Möglichkeit einer solchen. Kaum denkbar wäre es, alle diese zahlreichen Interesse-Regungen auf bestimmte Quoten der insgesamt verfügbaren Wertbeträge zu projizieren, und nun gar, wenn diese Interesse-Regungen noch durch die Beziehung zur Befriedigungsmöglichkeit insbesondere hinsichtlich der verfügbaren Güter- bez. Leistungsmengen modifiziert werden sollen. Es ist wirklich nicht auszudenken, wie die Preise der einzelnen Verkehrsobjekte auf den Märkten zu Stande gebracht werden sollten, wenn etwa eines Tages alle Erinnerung für jedweden vorherigen Preis (und damit teilweise natürlich auch für gewisse Kosten) erloschen wäre! Das aber ist das Problem, das die extremen Subjektivisten lösen zu können glauben und das sie zu lösen im stande sein müssten.

Was aber die wirtschaftlichen Grundlagen des Trägheitsgesetzes anlangt, die Frage also, inwiefern rein ökonomische Zusammenhänge, rein ökonomisch-logische Kausalreihen das Beharrungsvermögen des Marktpreises verstärken, darüber ist noch auf Folgendes hinzuweisen. Das Trägheitsmoment in der Verkehrswelt, wie die Wertbetragsmasse (die Zahl der Geldeinheiten) des letzten Marktpreises bildlich genannt werden könnte, äussert seine Wirksamkeit durchaus nicht bloss darin, dass die aussermarktlichen Preise überwiegend nach dem Marktpreis gebildet werden und dass die nächste Marktpreisbildung von der vorhergegangenen ihren Ausgang nimmt. Die Beeinflussung unserer Wertvorstellung wird also nicht nur dadurch für die Preisfortsetzung belangreich, dass diese Kraft unser Vorstellungsvermögen für eine bestimmte Relation der Kompensationsfähigkeit zweier oder mehrerer verschiedener Güter in bestimmten Mengenverhältnissen sozusagen (um die Parallele zur Dynamik fortzuführen) in eine gewisse Schwingungs-Intensität versetzt, in der es beharrt, bis neue Einflüsse auftauchen. Diese Einwirkung beherrscht vielmehr auch

1. den Wirtschaftsplan der Konsumenten,

2. den Unternehmungsplan aller derjenigen, die auf der Befriedigung der Bedürfnisse Dritter ihre Erwerbswirtschaft aufbauen und zu diesem Zwecke Aufwendungen machen. Der Wirtschafts-

plan des Konsumenten ist schlechthin aufgebaut auf bestimmten Preisvorstellungen. Ohne sie ist planmässiges Wirtschaften überhaupt in der Verkehrswirtschaft nicht zu denken. Freilich dem »einigermassen Wohlhabenden« wird die Notwendigkeit der strengen Aufteilung von Einkommenquoten auf die einzelnen Bedürfniskategorien kaum bewusst, darin hat *Cassel* gewiss Recht [1]). Die »Largesse« des Lebens ist begründet durch die Existenz eines Einkommen-Ueberschusses, der nach Belieben, ja geradezu nach Laune den einzelnen Bedürfniskategorien zugewiesen werden kann. Dennoch hat aber die Feststellung, dass ein solcher Ueberschuss die Largesse des Lebens ermöglicht, in jedem einzelnen Fall die Aufstellung des Haushaltsplanes zur Voraussetzung und jede Abweichung der Preise, die in diesem Haushaltsplane vorkommen, stört diesen Plan und selbstverständlich die Aufwärtsbewegung vor allem. Derartige Einflüsse sind noch im Zusammenhange mit der Analyse der Kaufkraft zu betrachten. Hier aber gilt es noch festzustellen, dass diese grundlegende Bedeutung der Marktpreise oder, wie sich geradezu sagen lässt, der historischen Kontinuität des Preises für den individuellen Haushaltsplan auch für die Weiterbildung der Preise eine wichtige Energiequelle wird, und zwar nicht nur als Verstärkung des Beharrungsvermögens des Preises wirkend, sondern als eine jeder aufwärts d. h. preissteigernd wirkenden Kraft geradezu entgegengesetzt gerichtete Energie. Sie wirkt umso absoluter, je knapper der Wirtschaftsplan der Mehrheit des betreffenden Konsumentenkreises ausgefüllt ist, und je weniger elastisch der Rahmen des Haushaltes, das Einkommen derselben ist.

Natürlich kommt gegenüber Preisrückgängen dieses Moment weniger in Betracht, aber es ist auch da nicht irrelevant, dass die Einzelwirtschaften, die bisher mit dem überkommenen höheren Preis gerechnet haben, nun vor überraschend frei gewordenen Einkommenquoten stehen.

Die andere oben besonders hervorgehobene Einflussnahme des Marktpreises liegt, kurz gesagt, in der Bedeutung des Preis-Beharrungsvermögens für die Unternehmer-Kalkulation. Es ist seltsam, dass die subjektivistische Preislehre ihr noch nicht mehr Aufmerksamkeit geschenkt hat. Ist doch dieses Trägheitsgesetz des Verkehrs geradezu eine Prämisse für die These, dass der

---

1) *Cassel* a. a. O. S. 417.

Wert der Produktivgüter sich nach dem der Genussgüter richtet.

Sieht man von den extremsten Objektivisten ab, so gilt wohl allgemein die Erfassung der mehr erwähnten Spannung zwischen Aufwand und Vereinnahmung als Kern des Kalkulationsproblems. Wenn diese Kalkulation nicht in der Luft hängen soll, muss der Unternehmer von den Grössenelementen jener Differenz halbwegs bestimmte Vorstellungen haben. Die sind ja nun ausserordentlich verschieden, und zwar nicht allein die Aufwandsposten, sondern auch die Vereinnahmungen als Ganzes und das natürlich schon mit Rücksicht auf die Betriebsgrösse. Aber ein Element wird in allen rationellen Kalkulationen der Unternehmungen eines und desselben Produktionszweiges in der Regel sehr gleichartig sein; der Verkaufspreis der Produkteinheit[1]). Es ist für jeden Unternehmer selbstverständlich, den Ausgang vom jeweiligen Marktpreis zu nehmen und nur die wahrscheinlich auf ihn Einfluss gewinnenden anderen Kräfte möglichst richtig zu dem Kräfte-Polygon zusammenzuschliessen, dessen Resultierende der voraussichtlich erzielbare Preis sein wird[2]).

Jede Unternehmung ist ein Individuum für sich, hat besondere Lebensfunktionen, wurzelt in einem besonderen Boden, muss die Nährstoffe aus besonderen Quellen ziehen, um leben zu können. Und der Erfolg jeder Unternehmung wurzelt zumeist in dem mehr oder minder scharfsinnigen Erfassen des mehr erwähnten Spielraums. Die eine Grösse ist gegeben in den durch Kaufkraft und Kauflust bedingten Wertbeträgen, die für ein Objekt, einen Gegenstand oder eine Leistung auf einem engeren oder weiteren Markt verfügbar sind, die andere in jenen Wertbeträgen, die aufgewendet werden müssen, um dieses Objekt herzustellen. Diese Differenz gilt es im praktischen Geschäftsbetrieb zu erfassen. Für die grosse Mehrheit von Objekten und damit für die Mehrzahl von Unternehmungen ist nun die erste Grösse, der Minuend, in der Hauptsache in der gegebenen Preislage am genauesten erfassbar, die Unsicherheit ist allerdings bezüglich dieses Rechnungselementes nicht ganz beseitigt, mit Wahrscheinlichkeits-Koeffizienten ist wegen der Ablenkung der Hauptkomponente, des letzten Marktpreises, immer zu rechnen. Unsicher ist jedenfalls für den neu hinzukommenden Unternehmer, wie viel von der gesamten vorhandenen Nachfrage er durch sein Angebot gewinnt, wie gross

1) Vgl. *Schüller*, Schutzzoll und Freihandel, insbes. S. 14 f. Wien 1905.

2) In diesem Sinne auch *Böhm*, J. f. N. 47. a. a. O. S. 519.

sein Absatz sein wird. Zunächst immer Konstanz des Preises vorausgesetzt. (Mit der Fabel, dass jeder neu hinzukommende Anbieter eines Verkehrsobjektes den Preis drücken müsse, ist natürlich zu brechen[1]). Ein neu beginnender Unternehmer wird ausserdem aber mit anderen Faktoren rechnen, die seine Absatzaussichten bessern können, so vor allem mit steigender Kaufkraft im ganzen und darnach mit einer Steigerung der Absatzquantität durch Verbreitung des Bedarfs, Vermehrung der Konsumenten, zum andern mit einer Erhöhung des individuellen Konsums, Vervielfachung des Absatzes an den einzelnen Konsumenten, Intensivierung des Konsums, und je nachdem seine Einschätzung dieser Konsumentwicklung mehr oder minder richtig war, fällt sein Geschäft aus. Die Quelle der Unsicherheit ist also vor allem auf der Seite der Kundschaft das »ob«, wie »zahlreich« und »mit welchem Bedarf« sie kommt, weit weniger im Preise gelegen. Gewissermassen einen Schritt weiter geht der Unternehmer, der seinem Kalkül einen etwas niedrigeren Preis zu Grunde legt. Damit sucht er dann auch schon einen Sicherheitsfaktor gegen die Unsicherheit der Kundschafts-Erwerbung einzusetzen. Logisch setzt aber auch sein Kalkül beim herrschenden Preis ein.

Auf Seite der Subtrahenden sind die Kalkulations-Grundlagen wohl erheblich differenzierter, viel variabler; es gibt weit weniger in dieser Hinsicht gleichartig gestellte Unternehmungen, als man meinen möchte. Aber nicht nur zwischen zwei Unternehmungen untereinander bestehen Verschiedenheiten, auch eine und dieselbe Unternehmung wird von einer Geschäftsperiode zur andern mit verschiedenen Anforderungen arbeiten. Auch der Grossbetrieb zeigt trotz des gewissermassen schon wirksam werdenden Gesetzes der grossen Zahlen eine gewisse Entwicklung: es nimmt die Durchdringung der Zusammenhänge und das Verständnis für die Abhängigkeiten der Absatz- und Gewinn-Faktoren untereinander zu, bei entsprechender Aufmerksamkeit gewinnt der Organismus des Betriebes an innerer Kräftigung und Konsolidiertheit und damit werden an einzelnen Konten spezifische Ver-

1) Vermehrtes Angebot bei gleichbleibender Nachfrage (der Fall »steigender Konkurrenz«) löst durchaus nicht immer eine Preisermässigung aus. Wenn in einer Stadt 100 Regenschirmmacher 100 000 Schirme in einem Jahr verkaufen, so wird auch bei einer Stagnation der Bevölkerungsbewegung der Zuwachs von 5 Regenschirmmachern kaum die Preislage der Ware ändern. Das Geschäft der bisherigen 100 oder wenigstens einiger von ihnen wird eben »schlechter gehen«.

ringerungen erzielt. Je mehr die Konkurrenz gleichartiger Unternehmungen zur Wirksamkeit gelangt, je unbeschränkter der Wettbewerb auf das Verhalten der Unternehmer dem Publikum gegenüber, also bei der Preisbildung Einfluss gewinnt, umso mehr muss auch die Energie jeder Unternehmung in der Vervollkommnung des Betriebes durch Verminderung der spezifischen Kosten, sei es durch Ausgestaltung der Technik des ganzen oder eines Teilprozesses, sei es durch Verbesserung der Betriebsorganisation (Aufsicht, Lohnzahlungsmethoden u. dgl.) sich steigern.

Neugründungen von Produktionsunternehmungen setzen vielfach im Vertrauen auf die Möglichkeit der billigeren Produktion bei gleichbleibendem Produktpreis ein, ja, vorsichtige, rationelle Unternehmer werden stets diese Kombination verfolgen. Nicht allein neue technische Verfahren spielen dabei eine Rolle, auch die Standortswahl mit Rücksicht auf Lage zum Markt oder mit Rücksicht auf die Beschaffung der Produktionselemente u. dgl. m. Dem scharfsinnigen spekulativen Kopf mit technischer Veranlagung eröffnet sich nach der Seite eine Fülle von Problemen.

Bleibt die Preislage konstant, kommt das Trägheitsgesetz ohne nennenswerte Beeinträchtigung des Beharrungsvermögens zur Geltung, dann ist bei richtiger Rechnung die Erreichung des Zieles der Unternehmung Rein-Ertragserzielung, die Gewinnung jener Wertdifferenz am wahrscheinlichsten, weil mit der Konstanz des Absatzes gerechnet werden kann, während in einer Hausse-Konjunktur, die ja für den Unternehmer das günstigste scheint, die Aufnahmefähigkeit des Marktes gefährdet ist und im Falle ihrer Verminderuug trotz der Preiserhöhung die Kalkulation zusammenbrechen kann.

So ist also auch das Interesse der Unternehmer auf die Geltung des Trägheitsgesetzes gerichtet, und es erfährt das Beharrungsvermögen auch durch seine Wirkung auf die Unternehmer-Kalkulation eine Verstärkung.

Exkurs. Analogie zu mechanischen Tatsachen in der Körperwelt.

Es sei hier noch mit einigen Bemerkungen die schon angedeutete Analogie zwischen der Preisgestaltung einerseits und den mechanischen Zusammenhängen in der realen Körperwelt andererseits kurz skizziert.

Der Preis ist ein Produkt einer Vereinbarung, die sich nur durch bestimmte Vorstellungen und durch den Einfluss solcher Vorstellungen auf die Handlungen der Vereinbarenden erklären lässt. Preisbestimmungsgründe sind also in dem Augenblick, in dem sie wirksam werden, nichts anderes als Vorstellungen. Diese grossenteils dunkeln Vorstellungen wirken auf die vereinbarenden Individuen in

verschiedener Kombination und mit verschiedener Energie [1]). Unentbehrlich ist auf einer Seite eine Grössenvorstellung, das kaufende Individuum hat ausserdem die regelmässig klare Vorstellung seines Bedürfnisses nach dem Objekt und etwas unklarer die Vorstellung von der Ueberlegenheit des Besitzinteresses für die Ware gegenüber jenem für das Preisgut; entsprechend verkehrt (kongregal) liegen die Dinge beim Verkäufer, nur ist da für diese Ueberlegenheits-Vorstellung grössere Schärfe anzunehmen.

Weitere Vorstellungen können wirksam werden, so auf Seite der Käufer: Wettbewerb anderer Begehrender gegenüber beschränktem Vorrat, daher die Gefahr der Nichtbefriedigung des Bedürfnisses, hinwiederum der Eindruck, dass der Verkäufer das Interesse an möglichst raschem Absatz hat u. dergl. m. ebenso wieder korrespondierende Vorstellungen und Eindrücke auf Seite der Verkäufer. Alle diese Vorstellungen können als Kräfte auf die grundlegende Vorstellung einer allerdings veränderlichen aber doch in der Hauptsache bestimmten Ziffer einwirken, sie können aber auch Null sein und dann kommt eben diese Vorstellung rein zur Geltung.

Der Preis als solcher ist nun allerdings eine skalare Grösse und als solche kann die durch ihn geweckte Grössenvorstellung auch nicht in dem Syllogismus einer mechanischen Kausalität Verwendung finden [2]). Allein nicht diese skalare Grösse ist es eben, die für eine zweckmässige Analogie in Betracht kommen kann, sondern die gerichtete Grösse, als welche das Beharrungsvermögen des letzten Preises vermittelst unserer Vorstellung für die nächste Preisbildung und damit also für die Preisbewegung als Kraftkomponente massgebend wird. Den Ausgang hat man von dem Beharrungsvermögen des Preises zu nehmen, denn diese Vorstellung wird nur selten nicht wirksam sein, wird selten fehlen.

In der Hauptsache wirken die einzelnen Nachfrage und Angebot darstellenden Bestimmungsgründe entweder hebend oder drückend auf die Preisbewegung, also teilweise einander verstärkend teilweise einander aufhebend, jedenfalls immer die Preisbewegung ablenkend. Mithin ist für diese die arithmetische Addition (der gerichteten Kräfte) zulässig. Denkt man sich die Kraft der überkommenen Preishöhe als eine horizontale, gerichtete Strecke aufgetragen — der Vorstellung einer Gleichmässigkeit des Preises im Zeitverlauf am meisten entsprechend — und die anderen sinngemäss senkrecht dazu, also vertikal, aufwärts oder abwärts nach den Prinzipien geometrischer Addition angeschlossen, dann wäre die Veränderungstendenz des Preises eine Tangentialfunktion des Neigungswinkels, den die Resultante dieses Kräftesystems mit der Horizontalen bildet (gleich dem Verhältnis der Summe der abändernden Kräfte z. B. des Nachfrageüberschusses, zur Grösse des Beharrungsvermögens). Aber die horizontale Komponente, die Trägheit des Preises wird durch die oben besprochenen Wirkungen (auf die Konsumenten und auf die Verkäufer) noch verstärkt, diese Kraft wird zur weitaus überwiegenden, zur Grundkomponente des Kräftepolygons (natürlich regelmässig ein Parallelogramm, da in der Hauptsache nur zwei verschieden gerichtete Kräfte vorliegen werden). Soll die Tendenz zur Preisänderung relevant werden, so muss analog gedacht, der Winkel zwischen Beharrungsver-

1) Eine ähnliche Analogie entwickelt *Böhm*, Grundzüge des wirtschaftlichen Wertes. J. f. N. 47 Bd. S. 507.

2) Es müsste denn sein, dass wir unser Denken selbst als einen mechanischen Prozess uns vorstellen, was für die Gehirntätigkeit, soweit sie unter unserer Bewusstseinsschwelle liegt, sich wohl präsumieren lassen dürfte.

mögen und der resultierenden Steigungstendenz nennenswert gross werden, die vertikal ablenkende Kraft also schon sehr ansehnlich sein. Mit andern Worten: die durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage gegebene preisändernde Kraft muss schon sehr gross werden, um eine relevante Preisänderung zu bewirken, wenn die Kraft des Herkommens eine grosse ist. Ist aber einmal eine Ueberlegenheit der ändernden Kraft über die Grundkomponente gegeben, dann wächst die Steigungstendenz ausserordentlich rasch (wie ja auch Tangens des Winkels über 45°)[1]).

Die Versinnbildlichung der preisbewegenden Kräfte in einem derartigen ideellen Polygon führt also zu einer nicht unwichtigen Beobachtung, für deren Richtigkeit, zahlreiche Anhaltspunkte in der realen Preisgestaltung gegeben sind.

Das Beharrungsvermögen der Preise ist sehr bedeutend, wo die Käufer letzte Konsumenten sind, weil da die oben erwähnte Wirkung auf den Konsumtionsplan das Beharrungsvermögen verstärkend beeinflusst; sind die Käufer Wiederverkäufer oder Weiterverarbeiter, dann fällt dieses Verstärkungselement weg, weil die Einpassung der Preise in den vielfach unelastischen Einkommensrahmen nicht erforderlich ist, vielmehr der Kredit und der spekulative Sinn eine gewisse Elastizität der Kaufkraft zu bewirken vermögen, insofern dieser Käufer dann auch eine Ausgleichung gegen die höheren Preise noch dagegen setzen kann.

Allerdings kommt auch viel auf die Organisation des Marktes an, wie gut und wie sicher und rasch der Markt die Angebots-Nachfrageelemente in ihrem Verhältnis zu einander erkennen lässt. Bis heute bei so weitgehend dezentralisierter Verkaufsorganisation ein Handschuh-, Hut- oder Konfektionsgeschäft oder dergl. Ladengeschäfte die geänderte Konjunktur erfassen, ist oft die Saison abgelaufen. Das sind aber schon Dinge, die die Genesis und Qualität der einzelnen Preisbestimmungsfaktoren betrifft, sie sind bestimmend dafür, ob und in welchem Ausmasse die an sich vorhandene energetische Qualität von Tatsachen zur preisbestimmenden Vorstellung wird.

Gegen die theoretische Bedeutung dieses Trägheitsgesetzes wird eingewendet werden, dass die damit zu leistende Erklärung der Preisphänomene nur teilweise erreicht werde, es bleiben damit alle jene Preise unerklärt, die für Objekte zustande kommen müssen, welche erstmalig in den Verkehr gelangen oder überhaupt in die Wirtschaft erstmalig eingeführt werden. Wie steht es mit diesen Fällen? und wie steht es denn am Ausgangspunkt aller Preisentwicklung für die Güter, für die heute die Kontinuität der Preisbildung d. h. die Wirkung des Beharrungsvermögens der Preise schon praktisch ist.

1) Das weist auf die theoretische Richtigkeit oder wenigstens eine gewisse Berechtigung der *King*'schen Regel hin (Getreidepreis verändert sich geometrisch bei arithmetischer Aenderung der Erntemengen.) Es wird in anderem Zusammenhang noch zu zeigen sein, in wie weit eine Modifizierung der im Text formulierten Regelmässigkeit bedingt ist (Vgl. unter II).

Dem gegenüber sei schon hier geltend gemacht, dass für eine Theorie, die menschliches gewolltes Handeln, im Bereich des Bewusstseins sich abspielendes Geschehen zu erklären unternimmt, von vorneherein Ausnahmslosigkeit ausgeschlossen ist, und dass eine Theorie, die wahrhaft Typisches im sozialen Geschehen nachweist und damit, wenn auch nicht alle, so doch eine Fülle gleichartiger Phänomene auf ein Typisches zurückführen kann, Berechtigung hat. Das Typische für die Preisbildung auf der erreichten Stufe der Verkehrswirtschaft ist aber das Anschliessen an den letzten, möglichst mächtigen, d. h. möglichst allgemein gültigen Preis.

Die Energie dieses Beharrungsvermögens ist allerdings auch erheblich mitbedingt durch die zeitliche Kontinuität der Preisbildung. Diese braucht nicht zu fehlen, aber die Unterbrechungen sind mehr oder minder bedeutsam. Eine solche liegt z. B. vor bei Saisongütern, namentlich Lebensmitteln, Früchten, Gemüsen u. dgl., deren Preise lassen aber doch periodisch verhältnismässig gleich liegende (der Verlauf richtet sich ja nach anderen Einflüssen, Ernte u. dgl.) Kurven erkennen. Es tauchen z. B. die Erdbeeren alljährlich zum ziemlich gleichen Preis auf dem Markte auf. Da wirken die Erinnerungen an die Preisgestaltung der letzten Saison doch auch in erster Reihe. Aber es wäre ungenau, wollte man darüber das da und dort stärkere Hervortreten spekulativer Momente übersehen. Auf Wiederkehr der Preise rechnet gerade bei Saison-Marktgütern der Unternehmer[1]). Die Kosten zur Beschaffung des Angebotes werden notwendigerweise oft schon lange früher aufgewendet; Ausgangspunkt ist die Voraussicht, dass *mindestens* dieselben Preise zustande kommen werden. Von der Richtung und dem Spielraum der Spekulation hängt es ab, wie weit Abweichungen nach aufwärts sich durchsetzen können.

Im übrigen aber wäre es sehr irrig zu meinen, das Trägheitsgesetz des Verkehrs käme nicht auch bei der Preisbildung für Güter zur Geltung, die *erstmalig* in die Wirtschaft eingeführt werden. Bei neu eingeführten Gütern handelt es sich in einer

1) Ein typischer, die Sekundarität der Kosten beleuchtender Fall ist z. B. der, dass Treibhausgärtner sich der Kultur von Frühgemüse zuwenden. Sie wenden die schon mit Rücksicht auf Bodenpreis erheblichen Kosten z. B. auf Salaterzeugung auf in der Voraussetzung, dass einige Monate hindurch der Preis eines Salatkopfes sich über 15 Pfg. stellt; sobald der im Freien gezogene Salat auf den Markt kommt, ist die Chance zu Ende. Tritt dieser Zeitpunkt früher ein oder verzögert sich das Wachstum des Treibhaus-Gemüses, dann ist Verlust unvermeidlich.

sehr grossen Zahl von Fällen nur um ein neues Mittel zur Befriedigung von Bedürfnissen, die bisher schon nur eben durch andere Güter befriedigt wurden. Für diese Bedürfniskategorie weiss der Unternehmer dann in der Regel eben einen gewissen Spielraum im Wirtschaftsplan der Konsumenten verfügbar, und daran schliesst er seine Kalkulation an. Selbstverständlich setzen subjektive Gesichtspunkte mit ein, er muss ebenso mit dem Konservativismus vieler Konsumenten rechnen, wie er auf das Abwechslungsbedürfnis spekulieren kann. Auch kommt gewiss mit in Betracht, ob das neue Gut das Bedürfnis vollkommen zu befriedigen vermag oder ob es weniger vollkommen eingeschätzt werden muss (Surrogate), nicht in letzter Linie aber spielt die Spekulation auf die Kritiklosigkeit mit, auf die Unfähigkeit des Publikums, das neue Befriedigungsmittel mit dem alten rationell zu vergleichen. Auch nur zweckverwandte Beziehungen können die Zugrundelegung eines überkommenen Preises für neue Objekte veranlassen[1]). Imponderabilien verschiedenster Art werden natürlich nicht ausser Acht gelassen, dazu sind das soziale Differenzierungsstreben, die Eitelkeit u. dgl. sozialpsychologische, aber auch ästhetische Regungen[2]) zu rechnen. Die richtige Einschätzung der dafür verfügbaren Opferbereitschaft ist von ausserordentlicher Tragweite für den geschäftlichen Erfolg, also für den Unternehmergewinn. Wo Beziehungen zu überkommenen Preisen ausgeschlossen sind, wird entweder ein starkes Tasten der Güteranbieter zu beobachten sein, oder die Voraussetzung für die Preisbildung wird dadurch eine andere, dass es sich um Objekte handelt:

a) für die als Käufer diejenigen Einkommenschichten der Bevölkerung in Betracht kommen, deren Wirtschaftsplan zu einer erheblichen Ueberdeckung des überhaupt nur mehr annäherungsweise abgrenzbaren Bedürfniskreises durch die verfügbaren Kaufkraft-Werte führt oder

b) bei denen überhaupt keine Preise in Betracht kommen, die den Kauflustigen zu einer langen Ueberlegung über die Einreihung

1) Beispiele dafür sind die Preisgestaltungen für Nutzautomobile im Geschäftsbetriebe von Handelsgeschäften in grossen Städten, von Schreibmaschinen u. dgl. Die erste Schreibmaschine mit 4500 M. Selbstkosten war sozusagen unverkäuflich, das Interesse am Absatz zwang zur Massenerzeugung, die zu Selbstkosten führte (jetzt etwa 125 M.), die jene Einpassung des Preises in die Konsumenten-Kalkulation (Ersatz von Schreibekräften u. dgl.) ermöglichten. Zu vgl. das unten, Kapitel II gesagte.

2) Wie etwa gerade bei der Schreibmaschine erhöhte Sauberkeit.

des Objektes in seine Bedürfnisskala und über die Einreihung des Kaufaktes in seinen Wirtschaftsplan veranlassen könnten. Die Kaufkraft ermöglicht auch bei rationeller Budgetierung einen gewissen Spielraum, der natürlich nach Einkommenklassen verschieden ist, der aber auch für zahlreiche Unternehmer ein eminent wichtiger Spekulationsfaktor ist, ebenso wichtig, wie der augenblickliche Impuls treibende Kraft in der Preisgestaltung ist.

In allen diesen Fällen kann die Preisbildung nicht anders, denn als in erster Linie spekulativ und zwar natürlich potenziert spekulativ kategorisiert werden, denn jede nicht auf nackte Kostendeckung abzielende Preisfestsetzung hat spekulativen Charakter. Eine solche Kategorie von Spekulationspreisen i. e. S. ist, soweit ich sehe, von niemand so scharf herausgearbeitet worden als von *F. J. Neumann*[1]). Sie hat gerade mit Rücksicht auf die erstmalige Findung eines Preises Berechtigung, ohne dass aber dadurch, wenn einmal gefunden, der Preis aufhören würde, Spekulationsfunktion zu erfüllen. Aber auch der Spekulationspreis i. e. S. lebt sich ein, wird ein überkommener Preis und wirkt als solcher auf weitere Preisgestaltungen. Im allgemeinen wird sich sagen lassen: je schwächer die Grund-Komponente des Kräftepolygons der Preisbildung, die überkommene Preisvorstellung ist, umso grössere Wichtigkeit kommt unter sonst gleichen Verhältnissen der Komponente, die von einem Spekulationsprinzip ausgeht, zu. Darauf wird in dem nachfolgenden Kapitel zurückzukommen sein.

Für die grosse Menge der Güter ist die Preistheorie mit der Erfassung der historischen Kontinuität der Preisbildung infolge des Beharrungsvermögens zu einem greifbaren und im psychologischen Kausalnexus wohl verwendbaren Funktionselement gelangt. Es hat aber den Anschein, als bedeutete die Erfassung dieser Komponente als Preisbildung den Verzicht auf die Klarlegung der letzten psychologischen Grundlagen der Preisbildung und ein Begnügen mit sekundären Erklärungsgründen. In der Tat, die Notwendigkeit darzulegen, wie die Anfänge dieses historischen Werdens der heute geltenden Preise, die also nur mehr mit der historischen Charakteristik zu verstehen sind, sich abgespielt haben, diese Notwendigkeit ist ausdrücklich anzuerkennen. Allein man hat sich dabei über eines im Voraus klar zu sein: eine Deutung ältester nachweisbarer Tauschvorgänge, also von Preisen und Preisbildungen auf primitiven Wirtschaftsstufen wird mit Ursachen-Komplexen zu operieren haben, die mit den ökonomischrele-

---

1) Und zwar ganz besonders in den mir zur Verfügung stehenden Leitsätzen zu seinen Vorlesungen. *N.* unterscheidet insbesondere 3 Spekulationsprinzipien: 1. Rücksicht auf die Ausdehnungsfähigkeit des Absatzes, 2. auf die Tragfähigkeit des Gutes, 3. auf die Leistungsfähigkeit der Personen.

vanten Tatsachen des modernen Seelenlebens in einem äusserst losen, vielfach in gar keinem Zusammenhang stehen [1]).

Es kann damit aber nur auf das Vorhandensein einer wirtschaftsgeschichtlichen Aufgabe hingewiesen werden, zu deren Inangriffnahme ein wertvoller Ansatz von *Inama-Sternegg* geleistet worden ist [2]). Die Preisgeschichte hat in der Richtung einer Erklärung der Preisphänomene noch recht minimale Leistungen aufzuweisen. Mit der blossen Materialsammlung und allenfalls der Ermittlung einer Kaufkraft-Aenderung des Geldes kann es nicht abgetan sein; es handelt sich auch darum, den Idealtypus jener Komplexe von Bestimmungsfaktoren zu erfassen, die unter diesen und jenen Rechts- und Wirtschaftsverfassungen die Preisbildung zu beherrschen pflegten. Die Betrachtung wird überwiegend idiographisch zu verfahren haben; je weiter zurück, umsomehr wird man auf Vorgänge stossen, die in die Kategorie des Individuellen fallen. Aus den Wirkungen, den Tauschvorgängen, aus dem Preis als dem Niederschlag subjektiver Wertschätzungen auf die Entstehung von Wertreihen zu schliessen, kann ja fürs erste überhaupt nur idiographisch verstanden werden. Wie weit das rein subjektive Wohlgefallen, nicht etwa Nutzerwägungen, das Handeln geleitet haben mögen, wie weit diese oder jene schwer fassbaren psychischen Vorgänge, Launen, Zufälle, wie weit autoritäre Einflüsse herrschend geworden sind, die alsbald zur Begründung konventioneller Wertrelationen auf

---

1) Dabei ist freilich in erster Reihe an die psychologisch nachhaltig wirkende Kraft der Rechtsnormen, (Wergeld und Busse, das ganze Kompositionensystem, die Grundzins- und sonstigen Abgabenpflichten, Reluition u. dergl.) und ihre materielle Tragweite für die Entstehung festerer Wertvorstellungen zu denken.

2) *Inama-Sternegg* Wert und Preis in der ältesten Periode deutscher Volkswirtschaft, J. f. N. Bd. 30 S. 197 ff., wenngleich den Ausführungen nicht in allem zuzustimmen ist; auch desselben Wirtschaftsgeschichte insbesonders I. S. 190—204. Natürlich kommen auch spätere Wirtschaftsperioden nicht minder in Betracht. Einer der wichtigsten Gesichtspunkte wird dabei wohl der zu sein haben, dass die Anfänge der Preisbildung eines Gutes, das nicht vom Handel aus der Fremde gebracht wird, getragen ist von der Veranlassung des Verkaufes, die auf Seite des Verkäufers innerhalb des Bannes der geschlossenen Hauswirtschaft so oft die Ueberschuss-Produktion gewesen sein wird. Neue Preisbildung hängt aufs innigste mit dem Abbröcklungsprozess der Wirkungsgebiete der Hauswirtschaft zusammen. Vgl. *Hasbach* Güterverzehrung und Güterhervorbringung, Jena 1907 S. 4. Nur kurz sei hier noch die Aufmerksamkeit darauf gelenkt, dass auf den Stufen primitiver Verkehrsvorgänge die Preise den Zusammenhang mit den Kosten schon deshalb entbehren, weil die Preise ganz überwiegend Ueberschuss-Produkte über den eigenen Bedarf betreffen und weil für diese Eigenproduktionsgüter — die Vorstellung des Geldwertes und damit auch der ziffermässigen Kostengrösse absolut fehlt. Es gibt gerade die Preisbildung für Güter der Eigenproduktion einen anschaulichen Begriff von der Naivität der Wertvorstellungen. Wer jemals im Gebirge wandernd in Bauernhöfen eingekehrt ist, die vom Verkehr wenig berührt sind, wird derartige Erfahrungen gemacht haben, wie schwer es dem Bauer fällt, einen Preis für ein Gut zu nennen, das er noch nicht auf den Markt gebracht hat. Es fehlt der Anschluss an die gegebene Grösse, die sonst vorliegt. Das sind typische Vorgänge, die die Bedeutung des Automatismus des Kaufvollzuges im Verkehrsgetriebe in ein helles Licht rücken.

primitiver Wirtschaftsstufe[1]) die Grundlage geliefert haben mögen: das sind Fragen die ohne Heranziehung ethnographischer Forschungen[2]) kaum beantwortet werden können, deren Beantwortung aber immer nur den Charakter des Singulären, nicht des nomothetischen haben kann. Aber gleichwohl wird die Gewinnung idealtypischer Kausalreihen nicht ausgeschlossen sein[3]).

Mit diesen aphoristischen Bemerkungen behalte ich mir vor, in anderem Zusammenhang auf dieses für die Preistheorie so wichtige historische Problem zurückzukommen.

II. Analyse der subjektiven Kaufkraft als Preisbestimmungsfaktors.

»Ein Preis ist nie durch seine Kosten zu erklären, sondern nur durch seine Bedürfnisse: diese sind die treibende Kraft, die Kosten höchstens ein Hemmschuh. Das lehrt ja eben die Beobachtung, dass die Preisbewegung das Primäre ist, dass sie eintritt, ohne dass eine Veränderung in den Kosten vor sich gegangen ist.« Das Negative in dieser Behauptung *Schumpeters*[4]) ist, wie schon gezeigt wurde, richtig. Das positive Element derselben befriedigt aber nicht ganz. Denn die Bedürfnisänderung, Vermehrung oder Verminderung der Bedürfnisse kann eintreten ohne jede Einwirkung auf den Preis eines Gutes. Die Voraussetzung dafür, dass eine Bedürfnisänderung auch auf dem Markt sich geltend macht, ist in der Entschliessung der Käufer bez. der für den Kauf in Betracht Kommenden zu suchen, eventuell höhere Preise zu zahlen, bez. höhere Beträge zu bieten. Man wende nicht ein, dass das mit Rücksicht auf den Kausalnexus zwischen Bedürfnis und Zahlungs- oder Opferbereitwilligkeit identische Dinge seien, die letztere nur der Ausdruck des ersteren. Es kann und

1) Wertvolle Materialien zum Studium dieses Problems werden auch die Reluitionen von Urbarial-Zinsleistungen zu bieten vermögen. Das Problem ist berührt, aber noch nicht andeutungsweise der Lösung näher gebracht in der auch für die wirtschafts-theoretische Forschung ausserordentlich wertvolle Urbar-Edition *Dopschs*. Die landesfürstlichen Urbare Nieder- und Oberösterreichs. Wien und Leipzig 1904. S. CXXXIV, CLXVII u. CCVI. Vgl. auch *Lamprecht*, Deutsches Wirtschaftsleben II, S. 544 ff. u. 601.

2) Vgl. insbes. *Schurtz* Grundriss einer Entstehungsgeschichte des Geldes mit wertvollen hier einschlägigen Bemerkungen insbes. S. 154 ff. u. 171, auch *Helfferich*, Das Geld S. 14 verweist auf die Bedeutung konventioneller Wertverhältnisse, allein eine Geschichte der Preise dürfte bei dieser Tatsache nicht stehen bleiben.

3) Im übrigen ist auf *Luschins* Denkschrift: Vorschläge und Erfordernisse für eine Geschichte der Preise in Oesterreich, Wien 1874 zu verweisen; auch dess. Verf. Allgemeine Münzkunde und Geldgeschichte § 25, und die dort sowie in *Schmollers* Grundriss II S. 100 angegebene Literatur.

4) A. a. O. S. 597.

wird vielfach so sein, aber nicht nur bei weitem nicht immer, sondern geradezu in der Minderheit der Fälle, in denen Preissteigerungen zu beobachten sind.

Der Entschluss, einen höheren Preis zu bieten, braucht durchaus nicht durch ein Steigen des Bedürfnisses auf Seite der einzelnen Käufer ausgelöst zu sein. Er kann und muss vielmehr andere letzte Gründe haben, mindestens aber müssen bestimmte Voraussetzungen zutreffen, damit der Entschluss reifen kann. Die Preissteigerung wird nämlich bei gleich bleibenden Kosten möglich:

1. Durch Hebung der nominellen Gesamt-Kaufkraft der Käufer d. h. unter rein ökonomischen Voraussetzungen durch Vermehrung der zur Beschaffung von Bedarfsbefriedigungsmitteln überhaupt verfügbaren Wertbeträge, vor allem der Einkommen der Konsumenten;

2. durch Hebung der Kaufkraft nur für das bestimmte Gut, dessen Preise sich erhöhen; dies geschieht

a) durch Aenderung der Wertschätzung anderer Objekte der bisherigen Konsumtionsskala u. z.

α) durch vollständigen Fortfall von in der Bedürfnisskala weiter oben stehenden Bedürfnissen oder durch Abschwächung derartiger Bedürfnisse durch was immer für äussere Umstände (z. B. Abnahme des Heizungsbedürfnisses dank besonderer Kürze des Winters, sonniger Wohnungslage u. dergl. etwa gegenüber dem Bildungsbedürfnis);

β) durch ebensolche (Wertschätzungsänderungen entspringende) Vorgänge in tiefer-rangigen Bedürfniszweigen;

b) durch Ersparungen, die (abgesehen von den unter a eintretenden Aufwandsverminderungen) bei der Bedürfnisbefriedigung dank dem Preisrückgang solcher tiefer- oder höher-rangiger Bedürfnisbefriedigungsobjekte, also durch Freiwerden von Wertbeträgen ohne Aenderung der Wertschätzungen erzielt werden.

3. Durch eine Ausdehnung des Bedürfnisses, das durch dieses betreffende Gut selbst befriedigt werden soll; die Ausdehnung kann extensiv oder intensiv gegeben sein. Dabei ist wieder denkbar als Konsequenz, durch die die Preissteigerung erst wieder zu erklären ist:

a) ein Aufrücken dieses Bedürfnisses an eine höhere Stelle der Bedürfnisskala unter Verdrängung bisher höherstehender Bedürfnisbefriedigungen;

b) ein Verdrängen tiefer-rangiger Bedürfnisbefriedigungen eventuell bis zur völligen Nichtbefriedigung dieser Bedürfnisse.

4. Zu gedenken ist noch einer Möglichkeit; sie betrifft den Fall, dass die Kaufkraft einer Individualwirtschaft über das Erfordernis zur Deckung aller Bedürfnisse, auch des Kapitalbildungs-Verlangens hinausreicht. Wegen der vergleichsweisen Seltenheit kann von der Berücksichtigung dieser Eventualität abgesehen werden.

Handelt es sich in all diesen Fällen zunächst für die Einzelwirtschaft um die Möglichkeit, eine Preissteigerung zuzugestehen, so lässt sich ähnliches auch für die Gesamtheit der Konsumenten, die einen Markt besuchen, und im weiteren für bestimmte Wirtschaftsklassen behaupten. Aber Hebung der Kaufkraft im allgemeinen (Z. 1) ist dann freilich auch schon durch eine Vermehrung der nachfragenden Einzelwirtschaften bei gleich bleibender Durchschnittskaufkraft dieser gegeben; nur ist zu beachten, dass diese Hebung der Gesamtkaufkraft durch Ausdehnung der Konsumtionsklasse durchaus noch nicht immer eine Preissteigerung ermöglicht, obgleich sie sie veranlassen, die Tendenz dazu auslösen mag.

Die Voraussetzungen für den Kaufabschluss hat man beim Individuum, als Geschäftsträger der Einzelwirtschaft zu suchen. Und zwar muss der Käufer: 1. kaufen wollen und 2. kaufen können. Das kaufen wollen ist in der Regel gegeben mit jener mehr erwähnten Spannung der Besitzinteressen am Kaufgut und am Preisgut. Das Kaufen-Können, das, was die Kaufkraft ausmacht, die Möglichkeit, einen Preis zuzugestehen, ist bedingt:

1. durch die Verfügung über ein Preisgut oder die Aussicht auf solche Verfügung;

2. durch das Verhältnis der verfügbaren Preisgutmenge zur ganzen Bedürfnis-Reihe und dem zu ihrer Deckung erforderlichen Wertbetragsquantum;

3. durch die Stellung des Kaufgutes in der Bedürfnisreihe.

Die erste Bedingung versteht sich von selbst, kaufen kann nur, wer über Preisgüter schlechthin verfügt, d. h. über marktgängige Wertbeträge in Form, also heute Geld oder Geldguthaben. Auf eine spezielle oder spezifische Kaufkraft im Hinblick auf ein bestimmtes Gut weist die dritte Bedingung hin. Da nun diese Rangstellung grundlegend für die Wertphänomene ist, so ist insofern auch eine Beziehung des Kaufen-Könnens zum Kaufen-

Wollen hergestellt [1]). Aber erst durch den Einfluss der Kaufkraft wird die Bedürfnisreihe zur Konsumtionsskala modifiziert. Der eigentliche Kern des Preisbildungselementes Kaufkraft, liegt in der zweiten Bedingung. In der Beziehung der gesamten Zahlungsfähigkeit bei Konsumtionswirtschaften des Geldeinkommens zu den damit zu bestreitenden Bedürfnisbefriedigungen ist das Wesen der subjektiven Kaufkraft zu erkennen.

In jeder für die verkehrswirtschaftlichen Erscheinungen in Betracht kommenden Wirtschaftseinheit muss die Verfügungsgewalt über eine gewisse Summe von Wertbeträgen als vorhanden angenommen werden. Dieser Summe von Wertbeträgen kann, soweit sie aus umlauffähigen Zahlungsmitteln besteht, der Kreis von Bedürfnissen gegenüber gestellt werden, die durch Verkehrsakte, Kauf, Miete u. s. f., also durch Aufwand solcher Wertbeträge befriedigt werden sollen. Den nach Massgabe der Dringlichkeit geordneten Bedürfnissen werden bestimmte Quoten der im Laufe der Wirtschaftsperiode verfügbar werdenden Zahlungsmittel zugewiesen. In Wirklichkeit vollzieht sich diese Zuweisung mit weit geringerer Bedachtnahme und Planmässigkeit, bei geringen Einkommen namentlich meist nicht mit der wünschenswerten Bedachtnahme auf den Bedürfnis-Komplex innerhalb eines grösseren Zeitraumes, einer längeren Wirtschaftsperiode. Das hängt ebensowohl mit dem Mangel an Schulung zu ökonomischer Ordnung wie mit der Unsicherheit der Zahlungsmittel-Eingänge zusammen; gerade bei kleinen Einkommen spielt auch der Konsumtivkredit vielfachstörend herein. Soweit aber mehr Planmässigkeit und Ordnung waltet, soweit das Streben nach Uebersichtlichkeit und Schonung der Notdurften zur Geltung kommt, geschieht diese quotenweise Zuweisung und Aufteilung der Zahlungsmittel auf die einzelnen Bedürfnis-Kategorien ganz ausgesprochen stark unter dem Druck der sozialen Klassenschichtung. Je nach der Zugehörigkeit zu den einzelnen Gesellschaftsklassen gestaltet sich mehr oder minder typisch die Lebensführung und damit in unbezweifelbarer Wechselwirkung die Bedürfnisskala. Wir haben demnach, wie immer wieder erinnert werden muss, in dieser eine Grundlage für die

---

1) Die beiden Reihen sind also durchaus nicht identisch. Z. B. 3000 M. Einkommen, 2800 M. sind durch die Glieder I bis XX der Bedürfnisskala gebunden, XXI wäre eine Reise nach Italien, da diese aber mehr als 200 M. erfordert, ist dieses Bedürfnis nicht befriedigbar, folglich scheidet es aus und Bedürfnis XXII, etwa ein Theater-Abonnement kann befriedigt werden.

Kaufkraft, in der Bedürfnisreihe und in dem Quantitätsverhältnisse, in dem ihren Gliedern Einkommenquoten zugewiesen werden, eine eminent historische Kategorie vor uns.

Und mit solcher historisch zu erklärenden Gestaltung der Bedürfnisskala ist ja auch eine verhältnismässig grosse Gleichartigkeit im Verhalten grosser Massen gegenüber bestimmten Genussgütern gegeben. Dabei ist aber von vornherein eines im Auge zu behalten: Die Bedürfnisskala ragt in aller Regel nicht unerheblich über jenes Mass hinaus, das durch die verfügbaren Zahlungsmittel deckungsfähig erscheint[1]), u. z. natürlich unter Zugrundelegung der letzt zustande gekommenen Preise. Ein gewisser Kreis von Bedürfnissen wird ungemein häufig überhaupt von vornherein bewusst als nicht befriedigbar empfunden. Nun drängt überdies die Preisbewegung der Befriedigungsmittel für in der Skala weit oben stehende Bedürfnisse die Befriedigungen weiter unten stehender Bedürfnisse wiederholt aus dem Bereiche der Kaufkraft hinaus. Es besteht also eine gewisse Elastizität hinsichtlich der Einkommenquoten, die für die einzelnen und insbesondere die wichtigeren Bedürfniskategorien zur Verfügung stehen. Diese Elastizität ist nur dann möglich, wenn die Wertschätzung des betreffenden Gutes die Wertbeträge übersteigt, die als Einkommenquote der Beschaffung des Gutes gewidmet wurden. Allein damit ist nicht etwa anzunehmen, dass die Wertschätzung des Gutes, sei es das absolute oder das relative Besitzinteresse für dasselbe, (nach dem bishin üblichen und unverändert bedurften Quantum) in dieser Wirtschaft die Obergrenze für diese Elastizität der betreffenden Kaufkraftquote darstellt. Die Obergrenze für die Wertbeträge, die der Wirtschaftsleiter gerade noch für die Beschaffung desselben Gutquantums aufwenden kann, wird viel häufiger, ja, in der überwiegenden Mehrheit von Fällen gezogen sein 1. durch die Gesamtsumme der Wertbeträge, die durch Verzicht auf die Befriedigung aller weiter unten in der Bedürfnisskala noch folgenden Bedürf-

1) Und zwar vor allem hinsichtlich des Verlangens nach Vervielfältigung bekannter Genüsse. So »träumt der polnische Schlachzize davon, alljährlich ein paar Monate an der Riviera weilen zu können, der polnische Bauer vom täglichen Schnapsrausch«. Die Grenze zwischen Bedürfnis und Wünschen ist schwer zu erkennen. Im grossen und ganzen wird über die Fortsetzung der Bedürfnis- bez. Wunschskala eine zunehmende Unklarheit zu beobachten sein, je beschränkter der befriedigbare Teil der Bedürfnisskala und je weniger entwickelt die Luxusmöglichkeit ist. Vgl. *Hasbach* a. a. O. S. 10.

nisse frei werden könnten und damit also 2. durch die Stellung des betreffenden Gutes in der Bedürfnisskala der betreffenden Wirtschaft. *Diese beiden Momente bestimmen also die Grenze der spezifischen Individual-Kaufkraft dieser Wirtschaft für dieses Gut.*

Ist demnach gleichwohl durchaus nicht in Abrede zu stellen, dass die Obergrenze eines Preises vom Standpunkt der Käufer-Interessen aus durch die Wertschätzung des Gutes gegeben sein oder, richtiger ausgedrückt, bis auf Differentialgrösse an diesen absoluten Wert des Gutes heranreichen kann, so lässt sich doch demgegenüber behaupten, *dass die spezifische Individual-Kaufkraft der Interessenten einer Aufwärtsbewegung der Preise früher eine Grenze zieht als die Wertschätzung.* Vergegenwärtigen wir uns den Einfluss der Kaufkraft-Beschränkung gegenüber der Preisbewegung.

Für viele Wirtschaftseinheiten wird die in einem gegebenen Augenblicke vorhandene Preislage in einer Reihe von Güterkategorien, insbesondere aber in den weniger dringend bedurften, die Grenze der Kaufkraft erreichen. Eine dann eintretende Aufwärtsbewegung eines solchen Preises muss alsbald den Verzicht auf dieses Gut bewirken und damit der Reihe nach alle weiteren Konsequenzen, Zurückgehen der Nachfrage, Ueberfüllung des Marktes, Nachgeben der Anbieter auslösen. Alles bekannte Tatsachen. Vollziehen sich aber Aenderungen in der Preislage der dringender bedurften Konsumgüter, dann bleibt die Wirkung nicht bei dieser Güterkategorie nur zu beobachten, sondern es werden die in der Bedürfnisskala weiter unten stehenden in Mitleidenschaft gezogen. Ist der Ausgangspunkt eine Preiserhöhung z. B. infolge abnehmenden Angebots, dann kann gewiss auch eine Abnahme der Nachfrage in eben dieser dringenden Güterkategorie eintreten, aber *diese* Wirkung wird sich bei weitem *nicht proportional* der sie auslösenden Ursache äussern, dieses Abflauen der Nachfrage wird in der betreffenden Güterkategorie selbst weder immer, noch, wenn überhaupt, gerade so rasch, noch so stark eintreten, als es der Preiserhöhung entsprechen würde, weil vorerst der Rückschlag in den in der Bedürfnisskala weiter unten stehenden Gütern fühlbar werden wird. Diese minder wichtigen gewiss sehr verschiedenen Güterkategorien (»verschieden« je nachdem, welche in den individual-wirt-

schaftlichen Bedürfnisreihen weiter folgen) erfahren zuerst eine Abschwächung in der Nachfrage, sie werden alsbald billiger, wenn die Teuerung in den wichtigeren dringender bedurften Güterkategorien noch fortdauert.

Ist dann nicht aber doch die Preisveränderung als das primäre, das treibende Element gegenüber dem Verhalten der Konsumenten anzusehen? Ist nicht der Konsument mit dieser oder jener Kaufkraft nur der geschobene? Ist nicht doch also die objektive Auffassung die berechtigtere? zumal da hinter der Preisänderung irgend ein objektives Kostenelement, ein rein technisches Verhältnis stecken kann? In der Tat, wenn wir formulieren: Die Lebensmittelpreise, die Wohnungsmieten u. dgl. bestimmen die Nachfrage nach Textilfabrikaten, nach Bier, bestimmen die Frequenz der Sonntagszüge u. s. f., dann tritt der objektive Zusammenhang scheinbar unwiderlegbar in den Vordergrund. Allein alle diese Zusammenhänge zerfallen in Nichts in dem Augenblick, da wir von der durch das Subjekt aufgebauten Bedürfnisskala abzusehen versuchen und davon, dass das Subjekt nach Massgabe dieser von ihm selbst und aus ökonomischen, gewiss auch moralischen Motiven sich selbst gezogenen Richtschnur vorgeht. Und wenn daher eine Verteuerung der Lebensmittel in den Haushaltungen mit knapper Bedarfsdeckung zunächst und unmittelbar eine Verminderung der Nachfrage nach Textilfabrikaten auslöst, wenn also ein objektiver Kausalnexus zu bestehen scheint, so hat das eben die, zwar wohl vielleicht der ganzen wirtschaftlichen Klasse eigentümliche, aber im Grunde doch ganz individuelle also rein subjektive Ordnung der Bedürfnisse zur Voraussetzung, der zufolge nach der Kategorie der Nahrungsgüter die Güterkategorie Kleider in erster Linie eine Reduzierung der ihr im grossen und ganzen zugewiesenen Wertbeträge bez. Einkommenquote verträgt.

Wir verfolgen nur noch kurz den Einfluss einer Besserung oder Erleichterung in dem Verhältnis zwischen Bedürfniskreis und Einkommen. Eine solche Besserung, also anders ausgedrückt die Hebung der Kaufkraft kann ihren Ausgang von drei Seiten nehmen, entweder a) von dem Bedürfnisstand aus, oder b) von dem zur Deckung erforderlichen Wertbetragsquantum oder c) von dem zur Deckung verfügbaren Wertbetragsquantum, das ist von der Einkommenveränderung. Die Fälle decken sich jedoch in ihren Wirkungen. Verringerung des Bedürfniskreises

kommt dem Zuwachs an bisher nicht verfügbarer Kaufkraft gleich. Freie Einkommenbestandteile können sowohl den schon bisher wenn auch schon ausreichend befriedigten Bedürfniskategorien zu gute kommen, zu einer quantitativen wie qualitativen Ausgestaltung derselben führen oder zur Eingliederung weiterer Glieder der Bedürfnisskala, die bisher ungedeckt, unbefriedigbar waren, in die Reihe der zu befriedigenden, in die Konsumtionsskala. Mit der Steigerung der für Bedarfsdeckung verfügbaren Wertbeträge wird ein Teil des Zuwachses zur Erhöhung der bereits eingelebten Quoten namentlich dann verwendet, wenn sich bisher schon eine gewisse Beengtheit in der Befriedigung der betreffenden Bedürfnisse bemerkbar gemacht hat, wenn die Preislage in der Richtung zu besonderer Zurückhaltung gezwungen hat.

Umfangreichere Lohnerhöhungen haben in der Regel Verschiebungen auf dem Lebensmittelmarkt zur Folge. Das merkliche Steigen von Gemüsen und Obst und vor allem die Fleischverteuerung weisen einen noch zu wenig untersuchten Zusammenhang mit der Lage des Arbeitsmarktes auf, sie müssen zum Teil wenigstens auch mit der Vermehrung der Nachfrage seitens der Massen-Konsum-Träger erklärt werden[1]). Darüber hinaus aber lässt sich recht wenig über die Wirkung der Kaufkraft-Steigerung wenigstens für diese Haushaltungskategorie behaupten. Nicht selten ist eine auffallende Unbeholfenheit, Unsicherheit und direkt auch Unrichtigkeit in der Wertschätzung und Beurteilung der in den Konsum neu aufzunehmenden Warengattungen zu beobachten, und insbesondere auch, was allerdings nicht überraschen kann, eine ausgesprochene Unfähigkeit, die Preise, die die Verkäufer fordern, zu beurteilen. Darauf baut das Unternehmertum des Waren-Massenabsatzes namentlich in Industriegegenden. Zum Prinzip wird gemacht: Waren zum Verkauf auszulegen, die dadurch, dass ihr Preis sich in das Haushaltungs-Revirement leicht einzufügen scheint, zum Ankauf locken. Erst im Verlauf längerer Perioden tritt eine Läuterung in der Richtung ein, dass sich das Interesse nach dem Notwendigen auf das Zweckmässige, um mit *Wagner* zu sprechen, auf die Existenzbedürfnisse zweiten Grades konzentriert.

Das weitere Vordringen der Deckungsmöglichkeit in der Bedürfnisskala in der Richtung der minder dringenden Bedürfnisse führt aber vielfach auch zu einer Verminderung der Nachfrage nach dringenderen Genussgütern, so dass das Wachsen der Durchschnittskaufkraft in einer Gesellschaftsklasse unmittelbar auch zu einer solchen Verschiebung des Quantitätsverhältnisses eines Gutes auf dem Markte führen kann, die Voraussetzung für

1) Zwar immer noch stark in Zweifel gestellt, wird die Steigerung des Fleischwaren- insbesondere Wurst-Konsums in den Fabrikarbeiterkreisen von jedermann, der die Arbeiter in den Betrieben zu beobachten selbst Gelegenheit hat, stets bestätigt. Vgl. auch *Calwer*, Das Wirtschaftsjahr 1906, I. Teil S. 1.

eine Preisermässigung ist. Solches ist nicht etwa bloss in der Bedürfniskategorie Nahrungsmittel zu beobachten[1]), es gilt ebenso auf anderen Gebieten, der Kleidung, der Beleuchtung u. s. f., überhaupt so oft dank der in umfangreichen Konsumentenkreisen eingetretenen Steigerung der Kaufkraft eine verfeinerte Form der Befriedigung von Bedürfnissen platzgreift[2]).

An Bedeutung und Tragweite für die Wirtschaft treten diese Wirkungen der Kaufkraftveränderung wohl zurück, aber symptomatisch behalten sie drum doch ihre Geltung, und es ist ein Fehler, wenn die Theorie achtlos an ihnen vorübergeht.

Für unseren Gedankengang sind insbesondere noch folgende Abhängigkeiten im Auge zu behalten. 1. Sofern durch Einkommenhebung Kaufkraft für die Steigerung der Nachfrage in neuen Konsumrichtungen verfügbar oder frei wird, gibt zwar das Unternehmertum zweifellos von vornherein schon eine gewisse Initiative zur Verwendung des Kaufkraft-Zuwachses; allein die wirkliche Geltendmachung der Kaufkraft-Vermehrung gibt der Richtung und Ausdehnung der Produktion und sonstiger Berufstätigkeiten doch erst den inneren Halt; in der Aeusserung der Kaufkraft erhält das Unternehmertum jene Stütze, die es braucht, um in der begonnenen Richtung fortzufahren und den Massstab für die Grenzen rentabler Produktion zu finden. 2. Sofern durch eine Hebung der Kaufkraft eine Steigerung der schon bestehenden Nachfrage nach Gütern dringenden Bedarfs geweckt und infolgedessen in solchen Gütern zunächst eine Preissteigerung ausgelöst wird, hat sie die bedeutungsvolle Wirkung, dass sie den Anbietern ein Mass von spezifischer Kaufkraft für diese Güter bekundet, die für ihr ferneres Verhalten zur Preisgestaltung entscheidend werden muss, auch wenn durch grössere Produktion die Angebots-Knappheit wieder beseitigt werden kann.

Die Tatsache, dass nach einmal bekundeter Aufnahmefähigkeit des Marktes für eine Ware zu höheren Preisen, ein Zurückgehen dieser auf das ursprüngliche Niveau auch dann nicht eintritt, wenn die Quantitätsverhältnisse des Marktes dazu Veran-

---

1) Besonders herausgearbeitet ist der Kausalnexus, soweit ich sehe, in der Preistheorie noch nicht, darauf hingedeutet hat *Neurath*, Elemente 3. Aufl. § 46 ff.

2) Auch in den Konsumtionsverhältnissen bäuerlicher Kreise hat die Hebung der Kaufkraft solche Verdrängungen zur Folge gehabt, so z. B. der hausgewebten Leinwand durch Baumwolle, des Loden durch Tuch, der Kerze durch Petroleum.

lassung bieten würden[1]), diese Tatsache steht mit der weiteren im Einklange, dass die vermutbare Kaufkraft des Interessentenkreises für den Verkäufer die Grundlage der Preisbestimmung bildet und dass er danach, d. h. nach Massgabe des erzielbaren Erlöses und mit Bedachtnahme auf seine Geschäftsgewinn-Absicht sein Verhalten beim Einkauf der Produktivgüter, bez. falls er Wiederverkäufer, beim Einkauf des Gutes regelt.

Hier liegt der Schlüssel für die spezifische Unternehmer-Funktion der Verkäufer. Bei jeder Bestellung, jedem Einkauf muss der Geschäftsmann schon den möglichen Preis, zu dem er anbieten will, vor Augen haben; dieser Preis ist aber selbst eine Resultierende aus zwei Komponenten, denn er muss bei der Kalkulierung desselben Bedacht nehmen, 1. auf die spezifische d. h. für die Ware vorhandene Kaufkraft desjenigen Kreises von Konsumenten, der herangezogen werden muss, um die zu produzierende oder zu kaufende Menge vollständig zu veräussern und 2. eben auf die Menge an Ware, die er nach seinem Wirtschaftsplan absetzen will. Setzen wir voraus, dass er nur mit einem Einheitspreis verkaufen kann, so wird er sich zu vergegenwärtigen haben, dass er bei einem

Preis P_1 die Kaufkraft K_1, die eben P_1 ermöglicht, bei Z_1 Individuen
» P_2 » » K_2 » Z_2 »
» P_3 » » K_3 » Z_3 »
u. s. f.

findet, wobei bekanntlich mit zunehmendem Z, d. h. Zahl der Individuen das K und daher auch das P immer kleiner werden. Er wird beispielsweise feststellen können, dass bei einem Preis von 3 die spezifische Kaufkraft bei 800, bei einem Preis von 2,80 bei 1000 Individuen vorhanden sein wird. Die Kombinierung

1) Noch einmal ist zu verweisen auf Fleisch- und andere Lebensmittelpreise. Auf Obst- und Gemüsemärkten konnte man beobachten, wie die Macht dieser einmal (Sommer 1904 infolge grosser Trockenheit) durchgesetzten hohen Preise und die Ueberzeugung, dass die Kaufkraft auch für so hohe Preise vorhanden ist, sogar solche Unnachgiebigkeit der Verkäufer bewirken kann, dass sie es vorziehen, mit grossen Mengen unverkaufter Ware wieder den Markt zu verlassen. Zu vergl. sind auch die feinen Betrachtungen *Neuraths* (a.a.O. S. 189 ff.) über Brot- und Fleischpreise in Grossstädten, in denen er allerdings doch auch den Kosten einen zu grossen Spielraum einräumt, um das Fortdauern hoher Preise zu erklären. Auch die Verbesserung der Ladenausstattung und damit eintretende Regie-Verteuerung kann, wie wir wissen, den Preis der Produkte nicht höher halten; der Zusammenhang ist vielmehr wieder umgekehrt, die hohen Gewinne schaffen den Spielraum für die Kostenerhöhung, als auch die Betriebsverteuerung, Ladenausstattung u. dergl.

dieser Wahrscheinlichkeits-Resultierenden mit den für jeden einzelnen Fall erzielbaren Gewinnen wird schon seine Entschliessung für den Umfang des Geschäftes beeinflussen, und bekanntlich hängt ein guter Teil des Geschäftserfolges von dem richtigen Erfassen des Quantitäts-Problems[1]) ab.

Es kommt also jedenfalls für den letzten Verkäufer, wie schon hervorgehoben (S. 99), auf die Ausschreibung von Preisen, die Ausbietung der Waren zu zweckmässigen Preisen an und hierfür ist die Meinung des Verkäufers, sein Eindruck von der Kaufkraft seines Kundenkreises ausserordentlich häufig, ja überwiegend massgebend. Die wirkliche Kaufkraft kann und wird in der Regel immer noch höher sein als die vom Geschäftsmann vermutete. Wichtig ist aber für uns, dass der Verkäufer in dieser Schätzung der Kaufkraft der Käufer-Kunden die Grundlage zu seiner Wertschätzung für die Ware sucht. Er wertet, wie schon gezeigt wurde, wenn der Verkauf ein Teil seines Erwerbsgeschäftes ist, die Ware nach dem, was er an Preisgut dafür bekommen kann, und das ist nicht immer schon ein bestimmter Preis, sondern eben eine Grösse, die er nur schätzungsweise nach Massgabe der wahrscheinlichen spezifischen Kaufkraft bemessen kann. Das ist in zahlreichen Fällen von vornherein der Ausgangspunkt für seine Kalkulation und die Ansetzung des Preises. Der Ausgangspunkt, der allerdings vielfach

1) Es fragt sich, ob nicht diese Kombinations-Aufgabe des Waren-Anbieters eine weitere Komplikation dadurch erfährt, dass die sogenannte Elastizität der Nachfrage, mit der wir es ja hier zu tun haben (*Marshall*, Handbuch der Volkswirtschaftslehre III. Buch 4. Kap.), auch in der Richtung sich äussern kann, dass mit der Aenderung des Preises auch die Menge der vom einzelnen Interessenten gesuchten Ware sich ändert. Die Frage ist aber ohne weiteres zu verneinen. Im Grunde hat man es bei Berücksichtigung dieser Schwingungs-Richtung der Nachfrage höchstens mit einer Variation des oben dargestellten Kombinations-Problems zu tun, ohne dass der Gedankengang des spekulierenden Verkäufers dadurch eine Aenderung erfahren müsste. Der seinen Markt kennende Verkäufer, z. B. von Eiern, kombiniert eben doch nur die beiden Möglichkeiten: Beim Preis 20 Eier für 1 M. sind 1000 Eier absetzbar, beim Preis 15 Eier für 1 M. nur 600 Stück. Ob sich dieser Mehrabsatz von 400 Eiern nur an die Klasse der Reichen oder auch an die Mittelklassen und Armen vollzieht, ist dem Verkäufer von ökonomischen Gesichtspunkten aus völlig gleichgültig. Nur sozialökonomische Bedeutung hat die Frage, für die Erklärung der Preisbildung ist sie irrelevant. Und deshalb kommt es natürlich folgerichtig auch auf die grössere oder geringere Elastizität der Nachfrage eines Gutes in diesem Sinne, dass die Nachfragen der einzelnen Käufer auch auf grössere Mengen lauten, wenn der Preis fällt, nichts an.

zum Preis selbst wird, aber dem gegenüber doch die spezifischen Quantitätsverhältnisse auf dem Markt, wie sie sich dann wirklich gestalten, einen Druck bald nach aufwärts, bald nach abwärts ausüben. Das Nähere bedarf keiner weiteren Erörterung. Diese Auffassung von der relativ stark einseitigen Festsetzung der Preise seitens der Verkäufer nach Massgabe ihrer Einschätzung der Konsumenten-Kaufkraft ist geeignet, manche weitere Erscheinung zu erklären, die mit der strikten Preistheorie, sei es der Grenznutzentheoretiker, sei es der Objektivisten oder auch nur mit der Anschauung, dass nur der Bedarf einen Preis zu erklären vermag, nicht in Einklang zu bringen sind. Hervorzuheben sind auch hier wieder:

1. die Tatsache, dass die Verzögerung des Verkaufes einer Ware trotz der damit zusammenhängenden Verteuerung (durch Erhöhung des bei der Kostenrechnung zu berücksichtigenden Zinsen-Kontos der Lagerspesen u. dgl. m.) nicht zu einer Erhöhung des Preises seitens des Anbieters führt, dass vielmehr die Wahrscheinlichkeit der Herabsetzung des Preises wächst[1]. Für den Verkäufer ist die Unverkäuflichkeit oder das wenigstens träge Absatz-Tempo ein untrügerisches Symptom einer falschen Einschätzung der spezifischen Kaufkraft seines Kundenkreises und veranlasst ihn zu weitergehendem Entgegenkommen im Preis. Es braucht noch kein vollständiges »Verspekulieren« vorzuliegen. Aber dem Wesen nach ist auch das Verspekulieren eben nichts anderes als: eine falsche Meinung von der Kaufkraft oder gar der Wertschätzung des Publikums zum Ausgangspunkt eines Geschäftes machen.

2. die Tatsache, dass Gegenstände einer und derselben Warengattung mit gleichen Gestehungskosten am Verkaufsort zu verschiedenen, und zwar stark verschiedenen Preisen abgesetzt werden können. Das gilt nicht nur von Verkaufspreisen für Produkte, sondern ebenso für Preise von Leistungen. Diese Differenzierung von Preisen ist vor allem am häufigsten in der Weise zu beobachten, dass verschiedene Waren- oder Leistungsanbieter verschiedene Preise fordern; es kommt aber auch vor, dass ein oder derselbe Anbieter den Preis für ein und dieselbe Ware oder Leistung verschieden hoch festsetzt. Als das differenzierende Moment ist in

1) Hier also eine andere Erklärung des schon oben berührten Symptoms gegen die Kosten-Kausalität.

aller Regel ohne Schwierigkeit die Kaufkraft der Kunden zu erkennen. Das Prinzip, das im modernen Steuerwesen zu so bedeutsamer Geltung gelangt ist — die Heranziehung der Leistungspflichtigen nach ihrer Leistungsfähigkeit — hat im Gebiet der Verkehrspreisbildung längst Eingang gefunden. Nicht nur etwa beim Arzt oder beim Anwalt, die das Honorar für ihre Leistungen nach Massgabe des Gesellschaftskreises abstufen, dem ihre Patienten und Klienten angehören, ist die Preisdifferenzierung nach der Leistungsfähigkeit zu beobachten[1]), in gleicher Weise trachten der Baumeister, der Lebensmittelverkäufer, die marchande de modes, nicht minder der Herren-Mode-Schneider, der Schuhmacher, der Friseur usw., ihre Preise wenn irgend möglich, den scheinbaren Vermögensverhältnissen und insoweit der Standeszugehörigkeit, der Berufsstellung der Kunden u. s. w. anzupassen.

Dieses Differenzieren der Preise, dessen Ausgangspunkt eben in der differenten Kaufkraft der Konsumenten zu suchen ist, kommt aber, wie gesagt, noch viel stärker darin zum Ausdruck, dass sich innerhalb der einzelnen Geschäftszweige eine Spezialisierung für die besonderen nach der Kaufkraft sich unterscheidenden Kundenkreise vollzieht. Auch dieser symptomatisch bedeutsame Vorgang ist mehr oder weniger in allen wichtigeren Kategorien von Konsumgegenständen und Leistungen zu beobachten, in der Bekleidungsindustrie, den Ausstattungsgeschäften für Wohnungseinrichtung und Hauswirtschaftsbedarf, nicht minder in den Luxusgewerben, Schmuck-, Kunstgewerbe- und Galantriegeschäften, nicht minder im Vergnügungswesen und ganz ausserordentlich in der ganzen Reiseindustrie, insbesondere in der Beherbergungs- und Bewirtungsindustrie. Weit entfernt, die Verschiedenheit der Leistungen, der Waren, die da und dort geboten werden, zu unterschätzen, gilt es gleichwohl auch darauf das Augenmerk zu lenken, dass in ausserordentlich zahlreichen Fällen diese Verschiedenheit von Leistungen und Waren ganz und gar nicht dem Ausmass des Preis-Unterschiedes entspricht. Doch abgesehen davon — denn es ist diese Tatsache für den hier behaupteten Zusammenhang gar kein wesentliches und notwendiges Zwischenglied — genügt es auch schon festzustellen, dass die Verschiedenheit der Kaufkraft der Kundenkreise zum Anlass für sehr verschiedene Aufwendungen bei Befriedigung wesentlich gleichartiger Be-

1) Neuestens im Kampf der Aerzte gegen die »reichen« Versicherungsgesellsch.

dürfnisse seitens der Waren- und Leistungsanbieter wird. Und solches ist angesichts der Tatsachen des Wirtschaftslebens nicht in Abrede zu stellen.

Es ist doch wohl nicht zu leugnen, dass der Kunde, der sich an den englischen »tailor« wendet, zu einem anderen Aufwand für ein Kleidungsstück bereit ist, als derjenige, der den gewöhnlichen Herrenschneider, oder gar als derjenige, der das Konfektionsgeschäft aufsucht. Und der Besitzer des Grand-Hotel rechnet mit Kunden anderer Einkommen als der Gastwirt zum blauen Hecht [1]), genau wie ja auch der kleine Bandkrämer in der Vorstadt weiss, dass keine feine Dame bei ihm ihre Strümpfe oder Handschuhe kaufen, kein Globe trottender Dandy bei ihm eine moderne Kravatte suchen wird. Das sind nicht bloss psychologisch, das sind wirtschaftlich relevante Tatsachen [2]).

Der vom Standpunkt der herkömmlichen Preisbildungslehre, wie ich nicht verkenne, naheliegende Einwand, dass es sich eben um durchweg differente Leistungen schon deshalb handelt, weil in allen diesen Fällen das »Wie« der Leistungs- und Warenanbietung hier und dort so ganz verschieden ist, weil so ganz ungleichartige Nebenkosten aufgewendet werden, die in den Preisen ersetzt werden müssen: dieser Einwand fusst natürlich auch nur auf der eingewurzelten Vorstellung, von der aus das Kostengesetz behauptet und stets aufs neue verteidigt wird. Der Umstand, dass die Form der Bedürfnis-Befriedigung schon in solchem Masse zum Gegenstand besonderer Wertschätzung geworden ist und immer mehr wird, dass entsprechend dieser Wertung der Formen auch Kaufkraft dafür zur Verfügung steht, veranlasst die Unternehmer als Waren- und Leistungsanbieter zu Aufwendungen für die Form der Darbietung, die jenen Kundenkreis anzieht, dessen höhere Kaufkraft das Zugestehen höherer Preise erwarten lässt. Fast ist übrigens der Begriff »Initiative« für diese Ein-

1) Ein recht schlagendes Beispiel bietet die Erscheinung, dass die erstklassigen Münchner Hotelrestaurants und Kaffeehäuser für ein Glas Bier 30 Pfennig einheben können, während genau dasselbe Bier zwei Häuser weiter in einem gleichfalls keineswegs ohne Komfort eingerichteten Bier-Speisehaus mit 13 Pfennig bezahlt wird. Der Direktor eines erstklassigen Etablissements weiss eben nur zu genau, dass den Besuchern desselben diese Differenz des Preises mit Rücksicht auf ihre Kaufkraft gänzlich gleichgültig ist. Nur innerhalb annehmbarer Grenzen sucht er bei der Preisfestsetzung diese Differenz zu halten.

2) Von *Neurath* a. a. O. S. 183 f. ist auf diese Preisdifferenzierung, soweit ich sehe, am schärfsten aufmerksam gemacht worden.

wirkung der Kaufkraft-Bekundung auf die Unternehmer zu schwach, denn sie nähert sich geradezu einem Zwang[1]).

Die wachsende spezifische Kaufkraft fördert nicht allein das Streben nach sozialer Differenzierung, nach Unterscheidung von den übrigen Bevölkerungselementen schon durch die blosse Form der Bedarfsbefriedigung, sondern sie bringt auch die Bereitwilligkeit zu Opfern, mit denen ein gewisses Ausmass von Isolierung im Genuss einer Leistung oder eines Besitzes gegenüber der Umgebung erkauft werden kann. Der vornehmere Kaufladen-Inhaber betrachtet es geradezu als eine Aufgabe, wenn er das »bessere« Publikum als Kundschaft haben will, schon durch die Preisfestsetzungen die minder kaufkräftigen Kauflustigen abzuschrecken[2]).

Mit dem Anschwellen der Individual-Einkommen, aber nicht etwa nur dem der besitzenden Klassen wachsen im grossen und ganzen, wenn auch nicht proportional, die für die einzelnen Bedürfniskategorien zur Verfügung stehenden Einkommenquoten, und dieses Wachsen der Quoten bedeutet eine Veränderung in den absoluten Preisgut-Beträgen, die als ziffermässiger Ausdruck der spezifischen Kaufkraft auf den Märkten nicht wirkungslos bleiben können gegenüber der Preisbildung.

Es soll hier nicht die Meinung erweckt werden, als sollte der Einfluss des reinen Quantitätsverhältnisses auf dem Markt gegenüber der eben hervorgehobenen Bedeutung der Kaufkraft und der Meinung der Verkäufer von der Absetzbarkeit ihrer Waren und Leistungen in den Hintergrund gedrängt werden.

---

1) Wir sehen eine solche Einwirkung eben jetzt sich abspielen. Der Automobilverkehr zwingt die Gastwirte an den frequentierten Strassen, den Komfort zu steigern, wenn sie nicht ganz auf diese Gäste verzichten wollen. Das Bedarfs-Niveau der Automobilisten bringt die Nachfrage und die Kaufkraft für Genussgüter, die in der betreffenden Gegend bisher fremd waren, aber auch für die Steigerung des Nebenaufwandes in der Form der Bedürfnisbefriedigung (z. B. etwa nur die Qualität der Bedienung), die freilich eine Betriebsverteuerung im ganzen auslöst. Zu einer solchen entschliessen sich gar viele nicht, weil ihnen wohl klar ist, dass einerseits die Rentabilität solcher Aufwendungen ein Quantitäts-Problem ist (vgl. den I. Aufsatz S. 643), insofern es auf die Häufigkeit der Gäste mit solcher Kaufkraft ankommt, anderseits dass die bisher minder kaufkräftige Kundschaft durch eine allgemeine Aufwandsteigerung verdrängt würde.

2) Es ist charakteristisch, dass tüchtige Geschäftsleute namentlich in der Bekleidungsindustrie es für eine der heikelsten Aufgaben erklären, beim Eintritte eines Kauflustigen in den Laden annähernd das Niveau der Kaufkraft derselben einzuschätzen und darnach Waren vorzulegen. Ganz besonders in Schnitt- und Modewarengeschäften wird bei den Gehilfen darauf Gewicht gelegt.

Ja im Gegenteil, es handelt sich bei der Analyse dieses Preisbestimmungsfaktors geradezu um die Klarstellung einer der Komponenten, die das Verhältnis von Angebot und Nachfrage ausmachen. Allein man steht gerade in dieser Hinsicht vor Entwicklungen, die, wie schon oben angedeutet, die energetische Qualität gewisser Wirtschaftsfaktoren, Preisbestimmungsgründe in ganz typischer Weise beeinträchtigen.

Der Sprachgebrauch ist gewiss nicht immer konsequent und die Anwendung des Wortes »Preis« ist mindestens gegenüber dem juristischen Begriff Preis nicht immer gerechtfertigt. Man spricht vom Preise einer Ware oder Leistung im Hinblicke auf die in Aussicht stehende Veräusserung, auf den Veräusserungswillen, wenn der Kaufmann die Ware anbietet. Juristisch wird der betreffende Betrag zum Preis erst in dem Augenblick, da der Kauf perfekt wird. Dennoch ist es gerechtfertigt, auch schon die Ziffer des Angebotes Preis zu nennen, denn diese Ansetzung von Preisen wird für die überwiegende Masse von Kaufakten bestimmend für die dann wirklich zustande kommende Preisvereinbarung.

Damit ist ein wichtiges Moment der heutigen Preisbildungsvorgänge berührt, durch das auch diese Inkonsequenz des Sprachgebrauches gerechtfertigt wird, nämlich eine gewisse Einseitigkeit des ganzen Preisbildungsvorganges. In einer überaus grossen Zahl, ja vielleicht heute schon der Mehrheit der Fälle kommt der Preis in der Weise zustande, dass der Verkäufer Ware oder Leistung anbietet und, ohne sich auf einen »Handel« einzulassen, den Preis festsetzt mit der Alternative: entweder zahlen oder vom Kauf abstehen. Und das Publikum gewöhnt sich immer mehr an diesen Zustand, der aus dem Bedürfnis nach rascher Abwicklung des Verkehrs sich ergibt. Wo dieses Bedürfnis zurücktritt, ist auch das Feilschen noch viel mehr an der Tagesordnung, was beim Krämer in der kleinen Stadt und in Landorten reichlich beobachtet werden kann. Besonders für gewisse Warenkategorien hat es sich erhalten, fehlt für solche aber allerdings auch im rascheren Verkehrsgetriebe der Grossstadt nicht ganz.

Diese Festigkeit (Fixheit)[1] der Preise trägt nun freilich wesentlich dazu bei, den Glauben an die Objektivität der Preisbe-

1) In Oesterreich findet man noch gegenwärtig in Geschäften vielfach die Aufschrift „fixe Preise".

stimmungsgründe zu stärken. Die Auffassung, so und so viel kostet die Ware und ist anders nicht zu bekommen, kann auf diesem Wege Wurzel fassen und wird so vielfach zur Grundlage der Kritik- und Widerstandslosigkeit, die in weiten Kreisen des Publikums zu finden sind[1]). Erleichtert die Festigkeit der Preise den Verkehr und damit natürlich auch einigermassen die Geschäftsführung für den Kaufmann, um den es sich dabei vor allem handelt, so bedeutet sie anderseits auch keine geringe Erschwerung für den Geschäftsmann, sie erweitert seine Selbständigkeit in der Preisbestimmung, indem sie ihm die Aufgabe stellt, die Preise von vornherein so festzusetzen, dass die Ware genommen wird. Ausser dem Studium des Bedarfs seiner Kunden hat der Kaufmann auch die Aufgabe zu verfolgen, die Preise zu ermitteln, die seine Kunden ihm voraussichtlich zu zahlen bereit sein dürften. Der im Publikum lebende Glaube an eine »ethischen Prinzipien entsprechende« Preisbildung auf der Grundlage der Kosten erleichtert dem Geschäftsmann allerdings seine Stellung[2]). Und er dankt das, so paradox es auch ist, dem Konkurrenzprinzip, das im Publikum jenen Glauben kräftig erhält, vielfach auch dann, wenn dieses Prinzip recht unvollkommen wirksam ist. Von den Einflüssen, die das Konkurrenzprinzip nicht zu jenem Mass von Wirksamkeit gelangen lassen, das ausgelöst werden könnte, ist ein Teil in der Unwirtschaftlichkeit des Verhaltens der Konsumenten zu suchen; so typisch diese auch immerhin auftreten mag, von ihr ist im Hinblick auf die Ziele einer Preistheorie abzusehen.

Die Aufgabe, den Erwerbungswillen beziehungsweise die Grenze der Opferbereitschaft der Kauflustigen zu ermitteln, ist

1) Die Gründe, die den Geschäftsmann bestimmen, den Kunden in dem Glauben zu bestärken, es handle sich schon immer um Kostenpreise, d. h. Preise, die eben nur die Kosten übersteigen, liegen auf der Hand.

2) Die Wichtigkeit der Einschätzung der Kaufkraft für den Verkäufer bekundet sich in der Organisation grösserer Handelsgeschäfte, die in eine Einkaufs- und eine Verkaufsabteilung gegliedert sind. Das Bureau für den Verkauf gibt die Direktiven für das Einkaufsbureau; es führt nicht nur über den Umfang des Absatzes, sondern auch über die erzielbaren Preise eine territorial gegliederte Statistik (mir steht dabei besonders eine grosse Eisenwarenhandlung vor Augen). — Und nicht anders liegt die Sache beim Warenhaus: es kommt ganz aufs gleiche hinaus, wenn der Direktor des Warenhauses dem Agenten der Kravatten-Firma erklärt, diese müsse die Ware so liefern, dass er die Kravatte bei 15% Zuschlag mit 2,85 M. im Schaufenster anpreisen könne.

aber ganz und garnicht auf die an letzte Konsumenten verkaufenden Geschäftsleute beschränkt, sie kommt auch auf Märkten zur Geltung, auf denen Geschäftsleute Käufer sind, also auf Produktivgüter-Märkten. Da meint nun die Kostentheorie, die Aufgabe des Verkäufers bestehe nur in richtiger Einschätzung des erzielbaren Unternehmergewinnes, die Hauptbasis, die Kosten seien gegeben! Und das ist falsch, nicht etwa wegen der Schwierigkeit der Kostenberechnung. Wenn auf dem Getreidemarkt die grossen Müller, Brenner, Brauer u. s. f. erscheinen oder auf dem Rindermarkt zahlreiche und »bedeutende« Händler anwesend sind, dann wissen die Verkäufer zu Beginn des Marktes, es gilt »auf Preise zu halten«, d. h. von vornherein hoch einzusetzen. Und umgekehrt, wenn diese Käufer fehlen, gilt es Kauflust zu wecken, um überhaupt Ware anzubringen. Diese »Stimmung« zu Beginn des Marktes erzeugt jene Kraftkomponente, die mit dem letztvorausgegangenen Marktpreis zusammen die Entschliessung der Verkäufer erzeugt zu diesem oder jenem Preise zu offerieren.

Die Stimmung kann unter Umständen das Geschäft unmöglich machen, wie in den letzten Jahren z. B. auf Viehmärkten durch den Eindruck der Verkäufer, dass die Händler zur Zugestehung hoher Preise geneigt seien, der Umsatz auf 10% der Markt-Beschickung beschränkt blieb. Rücksprache mit den Händlern ergab, dass diese trotz dringenden Bedarfs sich zu den auf Grund der Stimmung geforderten Preisen nicht verstehen konnten, weil diese kein Rendement mehr böten. Anderseits zeigt gerade der börsenmässig sich abspielende Markt, wie der Verkäufer, der den Markt regelmässig besucht, ganz ohne Rücksicht auf Kosten den Preis konstruieren muss, nicht nur wenn er Geldbedarf hat, sondern mit Rücksicht auf die Vermeidung höherer Kosten, die ihm aus dem Nichtverkauf erwachsen können (so namentlich bei Vieh, aber zeitweise auch bei Getreide).

Die Einseitigkeit der Preisgestaltung im Ladengeschäft und die Festigkeit der Preise dort bringen eine Verminderung der Sensibilität für Veränderungen des Angebot-Nachfragverhältnisses mit sich. Das Warenhaussystem hat wenigstens die Selektionstätigkeit auf Seite der Konsumenten etwas erhöht. Wenn also auch nicht das Publikum, so steht doch der Anbieter der Ware oder Leistung immerhin unter dem günstigen oder ungünstigen Druck des reinen Mengenverhältnisses, das für die Bewegung, für die Aenderung des einmal vorhandenen Preises das wichtigste Element bleibt: die Ware »geht« zu dem Preise oder sie »geht nicht«. Allein es ist unbedingt notwendig, endlich auch einmal Bedacht zu nehmen, wie verschieden stark dieser Einfluss der nachgefragten und angebotenen Quantitäten ist: 1. überhaupt in verschiedenen

Güter- und Leistungskategorien und 2. je nach der Entfernung des Kaufgeschäftes von demjenigen Kaufakt, bei dem der letzte Konsument auf der einen Seite Partei ist. Das Angebot des letzten, d. h. des dem letzten Konsumenten gegenüberstehenden Verkäufers lässt den Einfluss des Quantitätsverhältnisses weit weniger erkennen als das Angebot des Grosskaufmanns, der an die Detaillisten liefert. Bei der starken örtlichen Zersplitterung im Detailhandel fehlt zumeist die erforderliche Uebersicht über die Mengen auf beiden Seiten[1]). Weder der Verkäufer noch der Konsument sind häufig imstande, einen Einblick in das Quantitätsverhältnis zu gewinnen. Andere Umstände können allerdings klärend wirken. Um nur eines hervorzuheben, in gewissen, raschem Verderben ausgesetzten Lebensmitteln werden Ueberangebote raschere und stärkere Schwankungen nach abwärts verursachen als in anderen, und es wird eine Bedachtnahme auf die auch für höhere Preise vorhandene Kaufkraft nicht aufkommen.

Sofern aber der Einfluss des Quantitätsverhältnisses mit zunehmender Entfernung des betreffenden Verkehrsaktes vom Konsumenten zu wachsen scheint, sind freilich noch andere Umstände in Betracht zu ziehen, die eine geeignete Erklärung für diese Erscheinung zu liefern vermögen. Erstens wächst mit der Entfernung vom Konsumenten der zeitliche Zwischenraum vom betreffenden Kaufakt bis zu dem Augenblicke, da die Kaufkraft der Konsumenten unmittelbar auf die Preisbildung Einfluss gewinnt, und damit nimmt auch die Unsicherheit des Urteils über die Kaufkraft der Konsumenten und die Absetzbarkeit der Ware zu; diese in der Zukunft liegenden und deshalb noch veränderlichen Tatsachen können nur mittelbar, durch die spekulativen Reflexionen der Käufer als Wiederverkäufer vermittelt, einwirken, und deshalb lehnt man sich mehr an die evidenten Tatsachen, vor allem das nackte Verhältnis der angebotenen und nachgefragten Mengen. Allein die Vorstellung von der Absetzbarkeit, das Urteil über die wahrscheinliche Kaufkraft der nächsten Abnehmer, eventuell der letzten Konsumenten kann niemals zur Bedeutungslosigkeit herabsinken; wie dieses Urteil die Preisaus-

1) Von anderen mitwirkenden Umständen, wie beispielsweise der Oberflächlichkeit der Orientierung über die Marktlage, der Gleichgültigkeit und Unwirtschaftlichkeit auf Seiten der Käufer, Irreführungen, Unverfrorenheit u. dergl. auf Seite der Verkäufer wird hierbei ohnehin vollständig abgesehen. Vgl. hiezu auch die Bemerkungen *Hasbachs*, Güterverzehrung und Güterhervorbringung S. 20 f.

bietung des letzten Verkäufers bestimmt, so bestimmt es sein Verhalten beim Einkauf als Käufer, und so wirkt es nach aufwärts weiter bis zu dem Verkehrsakt, durch den der Produzent verkauft, als Maximalgrenze für die Preisbildung [1]).

Ob dieses Geschäftsprinzip, die Preisbestimmung von der wahrscheinlichen Kaufkraft der Konsumenten abhängig zu machen, durchgreift, ist wieder durch verschiedene Umstände bedingt. Jedenfalls wird die Gravitation nach den Kosten sich umsomehr durchsetzen, je grösser die Vertrautheit der Kauflustigen mit den Kosten ist, je wahrscheinlicher die Kontrollierung eines Preises auf die Kosten hin erfolgt. Gewisse Geschäftszweige schliessen das nun vollständig aus, und dann tritt das spekulative Prinzip der Einschätzung voll in seine Rechte, und zwar selbst dann, wenn Vergleichungen der Ware mit ähnlichen Darbietungen bei Konkurrenten, wenn auch schwierig, so doch möglich sind. Aber man verkenne nicht, dass die Preisbildung dann ein Tasten ist.

Z. B. ein Möbelstoff-Händler offeriert Stoffe, die sich etwa auf 3 M. das Meter Selbstkosten stellen mögen, mit 8 M. Geht nun der Stoff zu dem Preis schlecht oder nicht, so wird der Preis herabgesetzt, nach einem halben Jahr etwa auf 6 M., wenn dies erfolglos bleibt nach einem weiteren halben Jahr auf 3,50 M.

Ganz anders liegen die Dinge bei Massen-Artikeln, sei es, weil sie durch so und so viele Hände gehen, bis sie an den letzten Verkäufer gelangen und weil alle Rendement-Möglichkeiten zwischen letztem Verkaufspreis und Produktionspreis sorgfältig ausgenützt sind, so dass der letzte Verkäufer nur vor der einzigen Chance steht durch raschen und hohen Umsatz den einprozentigen Zuschlag (wie etwa bei Stabeisen oder Mehl oder dgl.), den Ertrag zu steigern; eine Kalkulation spielt sich in diesen Artikeln nur in äusserst geringem Ausmasse noch bei letzten Verkäufern ab. Der Konsum zeigt schon gewisse dem Gesetz der grossen Zahlen entsprechende Gleichmässigkeiten, der Verkehr rollt automatisch ab, nur die Hausse-Strömung ändert die Situation, die Quantitätsverschiebungen werden alsbald zur Geltung gebracht. Dann geht es aber noch lange auch bei diesen Güterkategorien nicht unisono, vielmehr sind den Preisschwankungen, insbesondere den Aufwärtsbewegungen bekanntlich sehr verschiedene Amplituden abgesteckt. Die Stellung des Gutes d. h. seine Rangordnung in der Bedürfnisskala der Mehrheit der Konsumenten entscheidet, weil damit auch in der Regel das mögliche Ausmass zu einer Erweiterung der

---

1) Zu vgl. das oben über Vorgänge auf den Viehmärkten Ausgeführte S. 119.

Kaufkraftquote für dieses Gut, sei es durch Heranziehung freier Wertbeträge, sei es durch Verdrängung der letzten (Grenz-) Verwendung des Einkommens gegeben ist. Der Spielraum für die Erhöhung der Einkommenquoten einer bestimmten Bedürfniskategorie, wird so elastisch und zwar umso elastischer, je höher im Rang der Bedürfnisskala die Güterkategorie steht, je mehr andere Güter aus der Konsumtionsskala (nicht Bedürfnisskala, denn die ändert sich ja nicht) verdrängt werden können. Diese Elastizität schwächt nun selbstverständlich diese Wirkung ab, die man der Preiserhöhung gemeiniglich zuschreibt, und teleologisch zuschreiben muss: die aus der Preiserhöhung folgende Konsum-Einschränkung eben jener Güter, deren Preis steigt. Die Konsum-Einschränkung wird eben auf die minder hoch im Bedürfnis-Rang stehenden Güterkategorien abgewälzt. Soll aber zur Erfüllung der Funktion, die Güter bei abnehmendem Angebot nur den leistungsfähigsten Nachfolgern zuzuleiten (eine Funktion, die aus der herrschenden Rechts- und Wirtschaftsordnung kausal sich ergibt) die Preiserhöhung hinreichen, dann wird eben wegen der Dehnbarkeit der Quoten hochrangiger Güter, die Erhöhung immer auch schon besonders scharf eintreten müssen. Wieder ein Zusammenhang, der auf eine gewisse Berechtigung der sog. *King*schen Regel gedeutet werden kann. Aber die Erklärung scheint der oben (S. 97) gegebenen, die auf die Kraft des Beharrungsvermögens zurückgeht, direkt entgegengesetzt. Die Kaufkraft-Elastizität würde eher doch auf eine geringe Energie des Beharrungsvermögens des Preises hinweisen. Allein wirklich nur scheinbar besteht ein Gegensatz. Es ist das Beharrungsvermögen der Preise doch gerade auch in den hochrangigen Massen-Konsum-Gütern im Detailverkauf wirksam[1]). Soll der Detailpreis derart steigen, dass nicht nur die Trägheit des Preises überwunden wird, sondern darüber hinaus die Elastizität der Kaufkraft-Quote unzulänglich wird, dann muss also gerade wegen dieses Beharrungsvermögens der Detailpreise der Endprodukte die Preisbildung in höheren Beschaffungsstadien (Produktivgüterstadien) mit besonders starker Erhöhung einsetzen. Also nicht eigentlich Gegensätzlichkeit, sondern gegenseitige Verstärkung beider preisbestimmenden Umstände liegt vor.

1) Zu vgl. die immer noch besten Ausführungen zu dem Thema Kleinhandels-Grosshandelspreise von *Schwiedland.* J. f. N. 53 Bd. S. 249; insbes. zu dem im Text gesagten S. 257 f.

Im ganzen und grossen kann man bei diesen Güterkategorien regelmässigen Bedarfs und Konsums nur noch eine sehr unvollkommene Abhängigkeit der Preisbildung von den subjektiven Grundlagen beobachten. Für die letzten Verkäufer namentlich ist die Preisbildung in der Tat nichts anderes mehr als ein in engen Grenzen zu lösendes Zuschlagsproblem. Bei steigender Konjunktur kann der Gewinn auf Stabeisen vielleicht 20 Prozent, bei absteigender im Maximum 1 Prozent betragen[1]). Bedachtnahme auf die Schwankungen der subjektiven Wertschätzung obliegt immer mehr den Produzenten, aber weniger in der Preisbestimmung als im Produktionsausmass.

Dagegen ist die Unterscheidung der Preisbildung nach Massgabe des Ranges der Preisobjekte in der Bedürfnisskala unentbehrlich, sie ist viel wichtiger als andere Unterscheidungen.

Es ist fraglich, ob es gerechtfertigt werden kann; zwischen beliebig reproduzierbaren und nicht beliebig reproduzierbaren Gütern dermassen zu unterscheiden, dass diese Unterscheidung zur Grundlage einer durchgreifenden Verschiedenheit der Preisbestimmungsgründe werden könnte; denn was als Eigenschaft der Güter erscheint, ist nur eine Funktion der Konjunktur, jedenfalls keine dauernde, unter allen Umständen wirksam werdende Eigenart.

Aber ebenso ist auch Monopol- und Nicht-Monopol-Stellung des Verkäufers kein die Preisbildung absolut differenzierender kontradiktorischer Gegensatz. Es ist vielmehr eine Frage des Masses, ob und wie weit die Verkäufer ihre Gewinnabsicht verfolgen können, mögen sie sich in Monopolstellung befinden oder nicht. Es ist nicht nur nicht ausgeschlossen, sondern eine sehr häufig zu beobachtende Tatsache, dass eine Mehrheit von Konkurrenten eine monopolartige Stellung innehat und ausnützen kann, während anderseits ein Monopolinhaber darauf bedacht sein muss, für seine Marktobjekte Abnehmer zu finden, weshalb er sein Gewinninteresse oft genug überhaupt gar nicht zur Geltung kommen lassen kann.

---

1) Diese Daten bedürfen allerdings des Kommentars: Es hat z. B. die Eisenhandlung mit dem Werk Stabeisen auf 6 Monate zu 105 abgeschlossen; zu diesem Preis verkauft der Eisenhändler die Ware weiter und erhält vom Werk in ungünstiger Geschäftsperiode 1% nachgelassen. Steigt nun die Konjunktur rasch innerhalb weniger Monate, sodass z. B. der Stabeisenpreis auf 130 vom Werk festgesetzt werden kann, dann stellt sich eben für den Händler der Gewinn ein.

Es genügt, auf eine Kategorie von Fällen hinzuweisen, die tausende von Beispielen liefert: der Patentinhaber ist ausgesprochener Monopolist, und wie oft nützt ihm diese Monopolstellung keinen Deut bei der Preisgestaltung.

Neumanns Unterscheidung der Monopols- und Vorzugspreise von den Konkurrenzpreisen wurzelt in vier Eigentümlichkeiten der Monopolstellung[1]: 1. dem Fehlen oder der geringen Bedeutung des Mitwerbens, 2. dem Zurücktreten der Preisgravitation nach gewissen Kostenbeträgen, 3. der vorzugsweise einseitigen Preisbestimmung, 4. der vielfach vorkommenden Preisvorausbestimmung. Die vier Charakteristica umfassen konstitutive Merkmale und Wirkungen dieser Merkmale nebeneinander. Es ist aber keins der Unterschiedsmerkmale 2—4 wirklich nur mit Monopolstellung zu verbinden. Dass die Preise bei freiem Verkehr nach den Kosten gravitieren, ist durchaus keine dieser Preisbildungs-Kategorie immanente, keine selbstverständliche Eigentümlichkeit; das Gravitieren wird durch das Vorhandensein von Konkurrenten auf Seite der Anbieter durchaus nicht notwendig ausgelöst, wird sich bei voller Wirtschaftlichkeit jedes der Konkurrenten vielmehr erst bemerkbar machen, sobald die Quantität des Angebotes die Nachfrage übersteigt. Das hängt aber von anderen Umständen ab als von dem Vorhandensein von Mitwerbenden, zunächst von Grösse und Umfang sowie Entwicklungstendenz der Nachfrage. Bei aufsteigender Konjunktur, die ihre Basis in dem Vertrauen auf das Steigen der Kauflust und der Preise selbst hat, kommen Unternehmungen, die jeder Koalition oder Verständigung entbehren, in eine Art von Monopolstellung, und es ergibt sich, dass die Preisgestaltung für sogenannte beliebig reproduzierbare Güter dauernd eine der Gravitation nach den Kosten gerade entgegengesetzte Tendenz erkennen lässt. Das Mitwerben kommt auf Seite der Anbieter nicht zur Geltung, weil das Mitwerben auf Seite der Nachfrage stärker, grösser und damit massgebender ist. Darnach ist aber das Mitwerben auf der Seite der Anbieter kein derartiges »essentiale«, dass sein Fehlen die bisher angenommenen spezifischen Monopolsverhältnisse und damit auch die Monopolspreise stets und gleichzeitig allein auslösen könnte. Es kommt auf die vergleichsweise Ueberlegenheit der Anbieter-Konkurrenz gegenüber der Nachfrager-Konkurrenz an.

1) *Schönbergs* Handbuch Bd. I, 3. Aufl. S. 264.

Anderseits wird mit dem Fehlen der Kauflust und Kaufkraft, mit der Abnahme des Bedarfs, die Stellung des Monopolinhabers der der konkurrierenden Unternehmer gar oft recht ähnlich. Welchen Nutzen hat der nordamerikanische Stahltrust von der durch ihn geschaffenen fast ganz monopolartigen Situation, wenn er, um die Produktion fortsetzen zu können, die Preise herabsetzen muss. Von einem Diktieren der Preise ist keine Rede und die Hochöfen werden ausgeblasen. Der Unternehmer, der keiner Mitwerbung ausgesetzt ist, hat in der Hauptsache das voraus, dass er rascher wieder in die Lage des Preis-Diktierens zurückgelangt. Auch dabei aber kommt es bekanntlich sehr auf die Frage an: um welche Güter handelt es sich, für die eine Monopolstellung des Anbieters gegeben ist, welchen Rang nehmen sie in der Bedürfnisskala der Interessenten-Mehrheit ein.

Es erübrigt noch eine kurze Betrachtung darüber, inwieweit der hier vertretene und analysierte Begriff Kaufkraft auch in der subjektivistischen Preistheorie bisher als Preisbestimmungsgrund Berücksichtigung gefunden hat. Soweit ich sehe, geben auch hierin die Formulierungen *Böhm*s und im Anschluss an ihn *Zuckerkandl* und *Philippovich* die volkommenste Darlegung. Unter den Bestimmungsgründen wird die Kaufkraft der Käufer als solche nicht aufgezählt, ja *Böhm* bemerkt sogar ausdrücklich gegen die von der älteren Theorie (insbes. *Hermann*) vorgenommene Substituierung des Bestimmungsgrundes »subjektive Wertschätzung des Preisgutes« durch »Zahlungskraft der Kauflustigen« sei zwar nicht gerade ganz falsch, aber doch sehr einseitig. Einseitig vor allem, weil sie für Tauschvorgänge unzutreffend sei. Die Intensität der Nachfrage — so fasst *Böhm* die hier zum Verständnis nicht im einzelnen erforderlichen Ausführungen — hänge neben dem Wert der Ware vom Wert des Preisgutes ab, und wenn man dieses Moment selbst wieder erläutern wolle, dann könne man als wichtigsten s e k u n d ä r e n Grund die Vermögensumstände nennen. Als andere Gründe sind, nach *Böhm*s Ausführungen, nur persönliche Veranlagung, Neigungen und derartige Umstände angedeutet, die zu einer nicht streng wirtschaftlichen Geldverwendung führen können. *Böhm*s Einwendungen gegen den alten Bestimmungsgrund »Zahlungskraft« haben aber dann nur Bedeutung, wenn man den höheren oder geringeren Grad der Wirtschaftlichkeit der Käufer als ein die Wertschätzung bedingendes

Element heranzieht. Dazu hat man aber ebensowenig ein Recht bei der Fundamentierung einer Wirtschaftstheorie, wie zur Berücksichtigung der Unwirtschaftlichkeit der Individuen in allen denjenigen Problemen, bei denen die Theorie sich auf absolute Wirtschaftlichkeit stützt.

Der wirtschaftliche Mensch wertet das Geld nach Massgabe des Verhältnisses von Bedarf und Vorrat d. h. des Verhältnisses zwischen der Bedürfnisskala und Zulänglichkeit der verfügbaren Wertbeträge. In Wahrheit ist also — ich verweise auf das im ersten Aufsatz (S. 609 f.) darüber ausgeführte — der Geldwert eine abgeleitete, als Kraft bei der Preisbildung wirksame Vorstellung. Abgeleitet aus der Kaufkraft. Diese aber ist, wie wir im ganzen Verlauf der Untersuchung zu zeigen gesucht haben, eine historisch bedingte, nur durch die übergreifende (polypragmatische) Bedeutung der Preisgestaltung erklärbare Energie, und sie ist vor allem eine Funktion aller Preise, was ja gleichfalls oben schon dargelegt ist. Also muss im Gegenteil die Substituierung des Begriffes spezifische Kaufkraft durch den Begriff subjektive Preisgutwertschätzung als Verschlechterung bezeichnet werden. *Böhm* steht unter dem Banne der isolierenden Betrachtungsweise, und glaubt mit monogenetischer Deutung des Phänomens auszukommen, wo die polygenetische unentbehrlich ja selbstverständlich ist [1]).

Wenn sich *Böhm* damit begnügt, hier eine Theorie mit dem Hinweise auf eine Ursache abzuschliessen, die noch weiterer wirtschaftlicher Erklärungsgründe bedarf, so ist er in seiner eigenen Auffasung von den Aufgaben der Wirtschaftstheorie nicht konsequent geblieben.

III. Rückblick.

Ein Ergebnis der bis hieher geführten Untersuchungen möchte ich in folgenden Beziehungen zusammenfassen.

Es gibt kein absolutes Erklärungsprinzip der Preisbildung. Mögen wir auch immerhin in subjektiven Elementen unerlässliche Voraussetzungen für Tauschvorgänge und die mit ihnen in die Erscheinung tretenden Verhältnisse der wechselseitigen Güter-Tauschfähigkeit erkennen müssen, so können wir doch nicht über die geradezu objektiv gewordenen Unterlagen dieses subjektiven Verhaltens schlechthin hinwegsehen. Wie immer man die Sache

1) J. f. N. Bd. 47 S. 520 und 527 ff. Auch Kapitalzinstheorie II. S. 198 f.

drehen und wenden mag, das Vorhandensein der Abhängigkeit kaufhandelnder Parteien von dem wirtschaftlichen Geschehen in vorausgegangenen Augenblicken und Perioden ist auf jeder jeweils erreichten Stufe des Verkehrs nicht in Abrede zu stellen. Diese Abhängigkeit ist ein Element, das freilich durch die subjektive »Leitung« auf demjenigen Markte, dessen Preisbildungsergebnisse erklärt werden sollen, zur Wirksamkeit gelangt, gleichwohl aber als erklärende Komponente der resultierenden Willensrichtung nicht entbehrt werden kann und gedeutet werden muss.

Das wirtschaftliche Wollen ist eine kausale Wirkung einmal der übergreifenden Bedeutung letzt vorhergegangener mächtigster Preis-Phänomene; auf gewissen Stufen wirtschaftlicher Entwicklung verdichtet sich das »allgemeine« Werturteil zu festen traditionellen Wertverhältnissen zwischen den Tauschgütern und begründet mit eine hochgradige (nicht absolute) wechselseitige Bedingtheit aller Preise. Andere Quellen dieser Bedingtheit sind: die grundlegende Beeinflussung des individuellen Wirtschaftsplanes durch die übergreifende Macht der Preisbildung und weiter das Beharrungsvermögen der Preise und die ihm unterworfene Bewegungstendenz der Preise.

Es mag, wenn einmal durch die verschiedenartigsten Individual-Phänomene also auf historischem Wege gewisse Ziffernvorstellungen als Unterlage der Austauschvorgänge gewonnen sind, die Preisbildung nach dem Grenznutzen als Idealtypus wirtschaftlichen Tauschverkehrs angesehen werden. Gegenüber dem für eine gegebene Rechts- und Wirtschaftsordnung erkannten Idealtypus der Preisbildung, — um mit *Neumann* zu sprechen — gegenüber der Tendenz gewisser Preisbestimmungsgründe, sich durchzusetzen, ist aber doch stets erforderlich: auch an die Erkenntnis heranzureifen, dass und in welchem Sinne typische Abweichungen sich beobachten lassen und vielleicht präponderant werden. Mit einem Wort, es handelt sich um die Ueberwindung des Idealtypus[1]) durch neue idealtypische Konstruktionen, die die Wirklichkeit aufdrängt.

Und wenn man etwa zur Erkenntnis gelangen sollte, dass im Hinblicke auf die immer mehr einseitige Form der Preisfestsetzung im Detailabsatz, im Hinblick auf die Erhaltungstendenz

1) *M. Weber*, Archiv f. Sozialw. XIX. S. 79 und 82.

des Kapitals, im Hinblicke auf das Trägheitsgesetz des Verkehrs u. dergl. m. schon bald besser von einer Anpassung der Produktionsmengen nach Massgabe der Preisverweigerung als von der Preisgestaltung nach Massgabe der Mengen geredet werden könnte, so gilt es eben den wirklichen oder vermeintlichen Idealtypus auf seine Geltung zu prüfen und zu untersuchen, wie weit das variierende mächtigste Prinzip in der modernen Preisbildung, das Spekulationsprinzip, neue Bahnen eingeschlagen hat. Nur auf diesem Wege mit unablässigem Qui vive? wird die Preiserklärung auf der Höhe ihrer Aufgabe stehen.
